

Л.П. Баданина

ОСНОВЫ ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ

Учебное пособие

3-е издание, стереотипное

*Рекомендовано Редакционно-издательским Советом
Российской академии образования к использованию
в качестве учебного пособия*

Москва
Издательство «Флинта»
2017

УДК 530.1(075.8)
ББК 22.31
Б15

Библиотека психолога

Главный редактор: д-р псих. н., проф., акад. РАО *Д.И. Фельдштейн*

Зам. гл. редактора: д-р псих. н., проф., акад. РАО *С.К. Бондырева*

Члены редакционной коллегии:

д-р псих. н., проф., акад. РАО *Ш.А. Амонашвили*; д-р пед. н.,
член-корр. РАО *В.А. Болотов*; д-р псих. н., проф., акад. РАО
А.А. Деркач; д-р псих. н., проф., акад. РАО *А.И. Донцов*; д-р псих. н.,
проф., акад. РАО *И.В. Дубровина*; д-р псих. н., проф. *В.П. Зинченко*;
д-р филол. н., проф., акад. РАО *В.Г. Костомаров*; д-р пед. н., проф.,
акад. РАО *Н.Н. Малофеев*; д-р физ.-мат. н., проф., акад. РАО
В.Л. Матросов; д-р пед. н., проф., акад. РАО *Н.Д. Никандров*;
д-р псих. н., проф., акад. РАО *В.В. Рубцов*; д-р пед. н., проф.,
акад. РАО *М.В. Рыжаков*; д-р ист. н., проф. *Э.В. Сайко*

Рецензент: д-р псих. н., проф. *В.А. Мазилев*

Бадагина Л.П.

Б15 Основы общей психологии [Электронный ресурс]: учеб.
пособие / Л.П. Баданина. — 3-е изд., стер. — М.: Флинта, 2017. —
448 с.

ISBN 978-5-9765-0705-0

Учебное пособие представляет собой очерк основ общей психологии, в котором подробно рассмотрены все разделы, предусмотренные Федеральным образовательным стандартом специалиста. Теоретический материал сопровождается примерами из практической жизни, многие положения психологической теории проиллюстрированы схемами и рисунками. Все это облегчит изучение теоретических основ психологической науки.

Для студентов педагогических и психологических факультетов вузов и колледжей, а также слушателей курсов переподготовки и повышения квалификации в системе образования.

УДК 530.1(075.8)
ББК 22.31

ISBN 978-5-9765-0705-0

© Баданина Л.П., 2017
© Издательство «Флинта», 2017

О г л а в л е н и е

Введение	7
----------------	---

Часть 1

ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ

Глава 1. ПРЕДМЕТ ПСИХОЛОГИИ	10
--	----

История формирования предмета психологии (10). Представление о человеке в основных направлениях психологии: бихевиоризм как наука о поведении; психоанализ — учение о бессознательной психике; самоактуализирующаяся личность в гуманистической психологии; гештальтпсихология — учение о целостности психических явлений; человек познающий в когнитивной психологии; советская психология (15).

Глава 2. МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИИ	33
---	----

Значение методологии для науки (33). Проблема метода в психологии (36). Методы описательной психологии (субъективные) (40). Методы психологической практики (42). Методы объективной психологии (45). Этика психологического исследования (53).

Глава 3. СОЗНАНИЕ КАК ПРОДУКТ ЭВОЛЮЦИИ И ВЫСШАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ ПСИХИКИ	59
---	----

Развитие психики в процессе эволюции (59). Возникновение и развитие психики человека (67). Взаимосвязь трех уровней психической деятельности человека: бессознательного, подсознательного, сознательного (77).

Часть 2

МОТИВАЦИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Глава 4. МОТИВАЦИЯ	84
---------------------------------	----

Понятие мотивации (84). Понятие и характеристика потребностей (86). Теории мотивации деятельности (91): «пирамида потребностей» А. Маслоу; теория потребностей

Дэвида Мак-Клелланда; двухфакторная теория мотивации Фредерика Герцберга; теория человеческого фактора Д. Мак-Грегора; теория «Z» У. Оучи; теория ожиданий Виктора Врума; теория справедливости; модель Портера—Лоулера.

Глава 5. УСПЕХ И НЕУСПЕХ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	104
Понятие деятельности и ее структура (104). Влияние мотивации на деятельность (105). Деятельность и тревожность (108). Мотивация беспомощности (112). Самооценка и результат деятельности (114). Уровень притязаний и результативность деятельности (122).	

Часть 3

ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ

Глава 6. ОЩУЩЕНИЯ	126
Понятие и функции ощущений (126). Классификация ощущений (131). Изменение ощущений (133).	
Глава 7. ВОСПРИЯТИЕ	141
Понятие восприятия (141). Свойства восприятия (143). Виды восприятия (148). Учет закономерностей восприятия в деятельности (151). Восприятие визуальной и речевой информации (153). Возрастные особенности восприятия (160).	
Глава 8. ВНИМАНИЕ	163
Внимание и его функции (163). Виды внимания (164). Свойства внимания (168). Особенности формирования внимания в онтогенезе (172). Коррекция невнимательности (174). Регулирование внимания в трудовых процессах (179).	
Глава 9. ПАМЯТЬ	187
Понятие памяти (187). Виды памяти (189). Факторы, влияющие на память (194). Особенности процесса забывания (198). Приемы улучшения памяти (203).	
Глава 10. МЫШЛЕНИЕ	212
Понятие мышления (212). Виды мышления (213). Стили мышления (218). Мышление и интеллект (224). Измерение интеллекта (227).	
Глава 11. ВОООБРАЖЕНИЕ	234
Понятие воображения и креативности (234). Связь креативности и интеллекта (238). Виды воображения (242). Развитие воображения (243). Влияние воображения на органические процессы (250).	

Часть 4

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Глава 12. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ЛИЧНОСТИ В ПСИХОЛОГИИ	256
Понятие личности, индивида, индивидуальности (256). Структура личности (258). Теории личности в основных направлениях психологии (259).	
Глава 13. ТЕМПЕРАМЕНТ	290
Понятие и характеристика темпераментов (290). Научные теории темперамента (293). Темперамент и деятельность (299). Темперамент и проблема терпимости (303).	
Глава 14. ХАРАКТЕР	314
Понятие характера (314). Характерология как наука о характере (315). Понятие и характеристика типов акцентуации характера (322): гипертимный тип; циклоидный тип; лабильный тип; астено-невротический тип сенситивный тип; психастенический тип; шизоидный тип; epileптоидный тип; истероидный тип; неустойчивый тип; конформный тип; воспитание и перевоспитание характера.	
Глава 15. СПОСОБНОСТИ	347
Понятие способностей и задатков (347). Спор о природе человеческих способностей (352).	
Глава 16. ЭМОЦИИ	358
Понятие и функции эмоций (358). Эмоциональные качества личности (361). Свойства и виды эмоций (363). Конфликтные эмоциональные состояния (365). Высшие эмоции — чувства (375). Общие закономерности эмоций и чувств (378). Управление эмоциями (380).	
Глава 17. ВОЛЕВАЯ РЕГУЛЯЦИЯ ЛИЧНОСТИ	389
Понятие и функции воли (378). Личность и локус контроля (393). Развитие воли и волевая регуляция (395).	

Часть 5

ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Глава 18. ОБЩЕНИЕ	400
--------------------------------	-----

Понятие и функции общения (400). Коммуникативная функция общения (401). Интерактивная функция общения (419). Перцептивная функция общения (423).

Глава 19. ПСИХОЛОГИЯ ГРУППЫ 432

Понятие группы (432). Характеристика групповых процессов (435). Социальная фасилитация (435). Социальная лень (437). Деиндивидуализация (439). Групповая поляризация (440). Огруппление мышления (441). Влияние меньшинства (442). Лидерство в группе (443).

Настоящее учебное пособие является результатом многолетней работы автора со студентами педагогических специальностей вуза и слушателями курсов переподготовки и повышения квалификации работников образования. При изложении на лекционных занятиях учебного материала, предусмотренного Государственным образовательным стандартом, постоянно ощущалась нехватка времени, поскольку хотелось не только рассмотреть основные положения теории общей психологии, но и добиться, чтобы слушатели воспринимали их живо и заинтересованно. Добиться этой цели мне помогали яркие примеры, высказывания выдающихся людей, использование рисунков, схем, карикатур. Постепенно в ходе работы родилась идея учебного пособия. Книга состоит из пяти частей, каждая из которых делится на главы. В конце глав даны вопросы и задания для самопроверки и контроля знаний.

В первой части учебного пособия рассмотрены проблемы становления психологии как самостоятельной науки, обозначена проблема метода в психологии, дан краткий обзор методов объективной психологии, описательной психологии и методов психологической практики. Отдельная глава посвящена развитию психики в процессе эволюции. Особое внимание уделено возникновению и развитию психики человека.

Во второй части представлены наиболее известные теории мотивации и сделан анализ факторов, влияющих на успех в жизни и деятельности: показана роль самооценки и уровня притязаний, личностной тревожности, преобладающей мотивации в судьбе человека.

Третья часть посвящена описанию закономерностей протекания познавательных процессов, подробно рассматриваются

процессы ощущения, восприятия, внимания, памяти, мышления и воображения.

В четвертой части сделан краткий обзор наиболее известных теорий личности, рассмотрены основные положения учения о темпераменте, освещены вопросы психологии характера, способностей, достаточно подробно изложены проблемы эмоционально-волевой сферы.

В пятой части проанализированы проблемы психологии общения и психологии группы.

Во всех разделах учебного пособия подробное изложение и анализ теоретических вопросов курса сочетаются с примерами практического их приложения в повседневной жизни. Практическая направленность курса была основным ориентиром при подборе материала издания. Надеюсь, что настоящее учебное пособие будет не только познавательным и интересным, но и реально полезным для читателя.

Часть 1

ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ

ПРЕДМЕТ ПСИХОЛОГИИ

Психология и очень старая, и совсем еще молодая наука. Она имеет за собой тысячелетнее прошлое и, тем не менее, она вся еще в будущем. Ее существование как самостоятельной научной дисциплины исчисляется лишь десятилетиями; но ее основная проблематика занимала философскую мысль с тех пор, как существует философия.

С.А. Рубинштейн

ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДМЕТА ПСИХОЛОГИИ

Уже первобытные люди задавали себе вопросы не только об окружающем мире, но и вопросы, касающиеся себя самого: о переживаниях, о видениях, о том, что с ними будет после смерти, о причинах поступков и т.д.

Наши предки вначале пытались объяснить духовную деятельность, предполагая, что в теле человека заключено другое существо, занятое расшифровкой того, что видят его глаза, слышат уши и ощущает кожа. Это существо стали называть «душой». Душу наделяли способностью выходить на волю, когда человек спит. Считали, что в момент смерти душа покидает тело навсегда. Это верование, распространенное в древности, сохраняется у многих народов, находящихся на примитивных ступенях развития общества и в настоящее время.

Чем сложнее становился духовный мир человека, тем труднее было объяснить поступки и переживания людей с помощью души. И древние люди придумали себе богов. Те мысли и поступки человека, которые древние не могли понять или объяснить, они приписывали действию таинственных и могущественных сил.

Более чем за 800 лет до нашей эры греческий поэт Гомер описал в «Илиаде» и «Одиссее», как боги вмешивались в жизнь людей, заставляли их влюбляться, придавали им смелость в бою или отнимали ее, направляли их гнев или чувство мести. Своим названием и первым определением психология обязана именно греческой мифологии.

➡ Эрот, сын Афродиты, влюбился в очень красивую молодую женщину Психею. К сожалению, Афродита была очень недовольна, что ее сын, бог, хотел соединить свою судьбу с простой смертной. Она прилагала все усилия, чтобы разлучить влюбленных, заставляя Психею пройти через целый ряд испытаний. Любовь Психеи была так сильна, а стремление вновь встретиться с Эротом так велико, что это произвело глубокое впечатление на богов и богинь. Они решили помочь ей выполнить все требования Афродиты. Зевс превратил Психею в богиню. Так влюбленные были соединены навеки. ←

Для греков этот миф был классическим образцом истинной любви. Поэтому Психея — смертная, обретшая бессмертие — стала символом души, ищущей свой идеал.



Рис. 1. Мужчины и женщины попадают в неприятные ситуации.

Древние во многих своих несчастьях обвиняли богов, которые либо мстили, либо вознаграждали, в зависимости от своих прихотей

Сам термин «психология» образован из греческих слов *psyche* (душа) и *logos* (учение, наука). Впервые этот термин в науку ввел немецкий философ Христиан Вольф только в XVIII в. Но самостоятельной наукой психология стала лишь в XIX в., когда в 1879 г. в Лейпцигском университете была основана первая психологическая лаборатория. Ее возглавлял Вильгельм Вундт. До этого момента психология была одним из разделов философии. 1879 г. считается официальной датой рождения психологии как самостоятельной научной дисциплины.

В XIX в. психология из раздела философии о душе превращается в самостоятельную науку о сознании. В. Вундт подверг критике прежние представления о предмете психологии. Он считал, что из науки о мистической, неподвластной изучению душе, психология должна стать наукой о сознании, точнее, о структурах сознания.

В. Вундт предлагал своим последователям изучать процессы, доступные одновременно и внешнему, и внутреннему наблюдению, имеющие как психологическую, так и физиологическую причины.

Успехи физики и химии объясняются прежде всего применяемыми в этих науках методами расчленения вещества на составляющие его простейшие элементы. Выделив и изучив эти простейшие элементы, ученые смогли создать теории, объясняющие строение материи, открыть перспективу для новых экспериментов.

Вундт и его сотрудники попытались применить тот же подход при анализе сознания. Они старались выявить и описать его простейшие структуры. Структуралистический подход стал весьма популярным.

Таким образом, сознание было разбито на психические элементы, подобно тому, как целый апельсин разделили на дольки. Приверженцы структуралистического подхода были убеждены, что роль психологии сводится к тому, чтобы дать как можно более детальное описание этих элементов.

Для достижения этой цели в качестве ведущего метода применялся метод **интроспекции (самонаблюдения)**, состоящий в

том, что испытуемого, прошедшего предварительную подготовку, просят описать, что он чувствует, оказавшись в той или иной ситуации.

Интроспекция как метод имеет два больших недостатка. Во-первых, это весьма субъективный метод анализа поведения: каждый испытуемый описывает свои собственные впечатления или переживания, которые редко совпадают с впечатлениями другого испытуемого: одному звук показался громким, а другому средним по силе; что одному было приятно, другому показалось неприятным.

Во-вторых, что еще хуже, ощущения одного и того же человека варьируются день ото дня: то, что казалось приятным в понедельник, может стать скучным во вторник и откровенно неприятным в среду.

В итоге психологи пришли к выводу, что «атомы» сознания мало похожи на атомы, например, железа. Сознание не складывается из каких-то застывших элементов, а находится в процессе развития и постоянного изменения. Тем более невозможно измерить сознание с помощью такого субъективного метода, как интроспекция. Именно поэтому от взгляда на психологию как науку о структурах сознания вскоре отказались, хотя в течение нескольких лет он пользовался успехом.

➡ Поставим себя на место испытуемого, который впервые входит в лабораторию Вундта в 1879 г. — первую лабораторию экспериментальной психологии... Что он там увидит? В зависимости от цели проводимого исследования испытуемому дают возможность воспринимать те или иные феномены: перед ним возникают разные краски, их яркость уменьшается или возрастает; они сопровождаются или не сопровождаются звуками... Испытуемый сидит в удобной позе. Его уже ознакомили с методом интроспекции, который состоит в том, чтобы осознавать происходящее и описывать его в момент воздействия стимула. Испытуемого просят описать словами ощущения, вызванные в нем стимулом, и, в частности, связь между ощущением и сопровождающим его чувством: «красный цвет возбуждает», а «синий, как мне кажется, успокаивает»; «этот пронзительный звук более неприятен, чем предшествующий» и т.п. Экспериментаторы пытаются таким образом исследовать содержание сознания. ⬅

Бурный XX в. сопровождался обострением экономических и социальных проблем, которые необходимо было решать. Психология была призвана стать одним из инструментов, который позволит справиться с проблемами и достичь гармонии человека с собой и миром. Кроме того, под влиянием новых точек зрения, возникших в психиатрии, и открытий в физиологии нервной системы зарождающаяся наука психология стала искать новые направления исследований.

Можно сказать, что сегодня единой психологии не существует, а есть различные направления, течения, научные школы. Термин «психология» употребляется, как правило, в соединении с другим словом: психология сознания, функциональная психология, советская психология и т.д.

Течения и школы в психологии не следует смешивать с ее отраслями, отражающими процесс внутренней дифференциации науки. Отрасли психологии можно классифицировать по различным основаниям: **по сферам и видам деятельности** — психология труда, политическая, экономическая, социальная, спортивная, медицинская, педагогическая, юридическая психология, психология религии, искусства, авиационная, инженерная психология и др.; **по объему и специфике развития** — психология животных (зоопсихология), психология человека (антропологическая психология), детская и возрастная психология.

Дифференциация психологии отвечает прежде всего практическим задачам, стоящим перед наукой. Каждая из отраслей психологии имеет свои специфические задачи. Например, общее назначение педагогической психологии состоит в научно-психологическом обосновании педагогической деятельности; возрастная психология нацелена на создание теории психического развития человека в онтогенезе.

Механизм оформления течений, направлений и научных школ в психологии иной. Научные направления здесь различаются по своему предмету, изучаемым проблемам, понятийному строю, объяснительным схемам. Психологическая реальность человека предстает в них под определенным углом зрения, отдельные стороны его психической жизни выступают на

первый план, изучаются основательно и детально, другие — либо вовсе не изучаются, либо получают слишком узкую интерпретацию.

Рассмотрим представления о человеке в наиболее влиятельных и широко известных направлениях современной психологии.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ЧЕЛОВЕКЕ В ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПСИХОЛОГИИ

Бихевиоризм как наука о поведении

Бихевиоризм как науку о поведении основал американский психолог Дж. Уотсон. «С точки зрения бихевиоризма, — писал он, — подлинным предметом психологии (человека) является **поведение** человека от рождения и до смерти».

Поведение в качестве предмета психологии полагали альтернативой психологии сознания. Бихевиоризм исключил сознание из психологии, хотя наличие сознания у человека не отрицалось. Считалось, что сознание не может быть предметом научного изучения, «поскольку при объективном изучении человека бихевиоризм не наблюдает ничего такого, что он мог бы назвать сознанием». Ввиду того что традиционно психическое отождествлялось с сознанием, бихевиоризм стали называть «психологией без психики».

Философскую основу бихевиоризма составил сплав позитивизма и прагматизма. Основатель позитивизма французский философ Огюст Конт считал, что единственно истинным знанием является знание об объективно наблюдаемых явлениях. Соответственно, подлинно научному исследованию доступны только наблюдаемые факты, что совершенно исключает из исследовательского инструментария всякие субъективные методы, в первую очередь — интроспекцию. К началу XX в. именно позитивизм определял ту научную атмосферу, «дух времени», в котором вызревала революция в психологии. Философия прагматизма, ведущими представителями которой выступали У. Джемс

и Дж. Дьюи, выдвигала в качестве критерия истинности любого учения, любой концепции их практическую пользу (легко проследить аналогию с марксистской формулой «практика — критерий истины»). Дж. Уотсон развил идеи позитивизма и прагматизма применительно к психологии.

Дж. Уотсон стремился рассматривать поведение как сумму приспособительных реакций по образцу условного рефлекса. Под поведением понимались ответные двигательные акты организма на раздражения, идущие из внешней среды. Внешние раздражители, простые или сложные ситуации — это стимулы (S); ответные движения — реакции (R). Поведение — это всякая реакция в ответ на внешний стимул, посредством которой происходит приспособление человека к окружающему миру. По Дж. Уотсону, все многообразие поведения человека можно описать формулой «стимул—реакция» (S—R).

Задача психологии — установить взаимосвязи между стимулами и реакциями. Зная, какой стимул вызовет нужную нам реакцию, мы сможем активно управлять поведением человека, заранее предсказать его поведение, контролировать его. Бихевиоризм отверг интроспекцию как метод психологии. Поведение должно исследоваться такими же методами, которые используются в естествознании, — это наблюдения и эксперименты. В представлении бихевиористов человек — это реактивное существо; все его действия и поступки могут быть объяснены как реакции на внешние воздействия. Внутренняя активность человека бихевиористами в расчет не принимается. Все психологические проявления человека объясняются через поведение, сводятся к сумме реакций.

Интересны взгляды бихевиористов на роль обучения в жизни человека. Практически все поведение они рассматривают как результат обучения, с помощью которого можно всего достичь. «Дайте мне дюжину здоровых крепких детей и людей, и я возьмусь сделать из каждого из них на выбор специалиста по своему усмотрению: врача, коммерсанта, юриста и даже нищего и вора, независимо от их талантов, склонностей, тенденций и способностей, а также профессий и расы их предков». Образо-



Рис. 2. Уотсон и его сотрудница Розали Рейнер провели опыты на шестимесячном младенце по имени Альберт. Как и все дети, он совершенно не боялся пушистых зверьков. Напротив, когда ему показывали белую лабораторную крысу, он был просто в восторге. Тогда исследователи начали сочетать предъявление крысы с резким звуком, что вызывало у ребенка плач и крики. Как и ожидалось, после нескольких опытов уже сам вид крысы стал вызывать у малыша плач. Так был сформирован условный рефлекс страха. Ребенка научили бояться белых пушистых предметов. Этот «условный страх» в результате генерализации вскоре распространился на все предметы с белым мехом, включая Деда Мороза.

вание человека есть образование условных реакций. Основной проблемой бихевиоризма становится приобретение человеком навыков и научение.

Рассматривая поведение как совокупность реакций на стимулы внешней среды, бихевиористы открыли для педагогической практики широкие перспективы. Ведь согласно их представлениям знание природы стимула позволяет предвидеть соответствующую реакцию, и, наоборот, по характеру реакции можно судить о вызвавшем ее стимуле. Поэтому, используя не-

обходимые стимулы при умелом манипулировании подкреплением (поощряя одни реакции и подавляя другие), можно добиться желаемого поведения. Понятно, что на первый план в исследованиях выдвигалось научение — приобретение и закрепление нового опыта.

Практическое применение бихевиоральных схем продемонстрировало исключительно высокую эффективность — прежде всего в области исправления «нежелательного» поведения. Даже внутренние терзания, психологический дискомфорт стали рассматривать как следствие неправильного поведения. Бихевиористы считают, что если человек не умеет вести себя адекватно складывающимся жизненным ситуациям, не умеет налаживать и поддерживать отношения с близкими, с коллегами, с противоположным полом, не может отстоять свои интересы, решать возникающие проблемы, то отсюда один шаг до всяческих депрессий, комплексов и неврозов, которые, по сути дела, выступают лишь следствиями, симптомами. Лечить надо не симптом, а болезнь, т.е. решать проблему, лежащую в основе психологического дискомфорта, — поведенческую проблему. Иными словами: человека надо научить правильно себя вести.

Самое широкое применение эти идеи бихевиоризма нашли в педагогической практике. Во всем мире в практику воспитания и образования вошла рабочая схема формирования человека, основанная на «впечатывании» (термин Торндайка) связей между стимулами и реакциями, что реально означает выработку «правильных» реакций и устранение «неправильных». При этом процесс социализации и собственно научения трактуется как опробование различных подходов, пока не будет найден правильный вариант реакции, а затем ее тренировка до тех пор, пока она окончательно не закрепится. Особое значение в этой связи приобрела идея позитивного и негативного подкрепления той или иной реакции в качестве необходимого фактора формирования поведения. Скиннер писал о подкреплении следующее: «Наиболее эффективным способом контроля за поведением является награда. Наказание информирует о

том, чего не надо делать, но не сообщает о том, что нужно делать. Наказание является основным препятствием научению. Наказуемые формы поведения не исчезают; они почти всегда возвращаются замаскированными или сопровождаемыми другими формами поведения. Эти новые формы помогают избежать дальнейшего наказания или являются ответом на наказание. Тюрьма — прекрасная модель, демонстрирующая неэффективность наказания. Если заключенный ничему не научился, то нет никакой гарантии, что в той же среде с теми же соблазнами он будет вести себя по-другому. Кроме того, наказание поощряет наказываемого. Учитель, пугая ученика плохой отметкой, добивается того, что тот становится внимательнее. А для учителя это положительное подкрепление. И он все чаще прибегает к наказанию, пока не возникнет бунт. В итоге наказание не удовлетворяет наказываемого и не приносит пользы наказываемому».

Оценивая бихевиористское представление о психологии человека, отдавая должное многочисленным заслугам классического бихевиоризма и необихевиоризма, нельзя не отметить многочисленные недостатки этого направления:

- бихевиоризм заставил психологию отказаться от того, что есть в ней самого волнующего и привлекательного, — внутреннего мира, т.е. сознания, чувственных состояний, душевных переживаний;
- трактует поведение как совокупность ответных реакций на определенные раздражители, тем самым низводя человека до уровня автомата, робота, марионетки;
- опираясь на тот аргумент, что все поведение выстраивается в ходе прижизненной истории, пренебрегает врожденными способностями и склонностями;
- не уделяет внимания изучению мотивов, намерений и целевых установок человека;
- не в силах объяснить яркие творческие достижения в науке и искусстве;

- опирается на опыт изучения животных, а не человека, поэтому представляемая им картина человеческого поведения ограничивается теми чертами, которые человек разделяет с животными;
- неэтичен, так как использует в экспериментах жестокие методы, включая болевое воздействие;
- недостаточное внимание уделяет индивидуально-психологическим особенностям, пытаясь свести их к индивидуальному репертуару поведения;
- игнорирует категории морали и нравственности;
- антигуманен и антидемократичен, поскольку ставит своей целью манипуляцию поведением.

Недостатки классического бихевиоризма не удалось преодолеть в различных вариантах необихевиоризма (Э. Толмен, К. Халл, Д. Миллер, Ю. Галантер, К. Прибрам, Б. Скиннер). «Для бихевиориста, — пишет известный психолог гуманист К. Роджерс, — человек представляет собой сложную, но тем не менее доступную изучению машину, которую можно научить работать с все большим и большим умением до тех пор, пока она не научится думать мыслями, двигаться в определенных направлениях, вести себя сообразно обстоятельствам».

Психоанализ — учение о бессознательной психике

В начале XX в. в результате попыток ответить на вопрос «Как должна развиваться психологическая наука?» возникло множество талантливых направлений в психологии. Одно из самых влиятельных — психоанализ. Создал и разработал психоанализ австрийский врач и психолог З. Фрейд. Это направление, подчеркивая значение идей Фрейда, иногда называют фрейдизмом. З. Фрейд шел к своему пониманию психологии человека от естествознания и медицины: он имел большую практику лечения больных с функциональными нарушениями

психики, главным образом невротиков. Медицинская практика позволила ему найти оригинальное объяснение появления невроза у человека и предложить метод лечения неврозов. Впоследствии эти идеи Фрейда оформились в целостную психоаналитическую теорию и метод психоанализа.

Согласно представлениям З. Фрейда, невротическая болезнь развивается в результате действия вытесненных из сознания травмирующих переживаний («ущемленных аффектов»), которые образуют в сфере бессознательного сильно заряженный очаг — аффективный комплекс. Задача психолога заключается в том, чтобы выявить травмирующие переживания и освободить от них личность.

В психоанализе был разработан ряд методов выявления бессознательных аффективных комплексов — анализ сновидений, метод свободных ассоциаций, анализ описок, оговорок, забываний и т.д. Все эти методы предполагают активную работу психолога, так как полученный в них материал лишь основа для анализа. Отсюда название метода и в целом концепции — психоанализ. Созданный первоначально как метод лечения истерических неврозов, психоанализ в последующем был перенесен и распространен З. Фрейдом на объяснение нормальной психической жизни людей. Ядро психоанализа как нового психологического направления составило учение о бессознательном. Человеческая психология стала истолковываться как обусловленная бессознательными, иррациональными силами — влечениями и инстинктами. Основными из них являются сексуальное влечение и влечение к смерти и разрушению. Сознанию в жизни человека фрейдизм отводил незначительную роль. Оно выступало как глашатай бессознательного. Представляя собой сферу сосредоточения влечений, вытесненных переживаний, бессознательное управляет поведением человека. Поэтому часто человек не может дать адекватного объяснения своим поступкам или объясняет их, не понимая подлинных побудителей своего поведения.

Фрейдизм получил широкий отклик и распространение во всем мире. Объясняется это тем, что в психоанализе на первый

план выдвигались вопросы, которые затрагивали реальные жизненные нужды и проблемы людей, а главное — предлагались ответы на них.

В психоанализе психическая жизнь человека предстала сложной, организованной, расчлененной, динамичной. Психоанализ давал свое истолкование важнейшей сфере человеческой жизни — сексуальной, что кардинально отличало его от других течений в психологии.

Однако уже с момента объявления своей научной программы и до сего дня фрейдизм подвергается серьезной критике. Критикуются основные положения учения психоанализа (роль сексуальных влечений, бессознательного начала в поведении человека), способы обоснования концептуальных положений (широкое привлечение в качестве объяснения умозрительных



Рис. 3. Внутренний мир человека, по мнению Фрейда, плотно населен фантазиями, нерешенными конфликтами и, главное, сексуальными и агрессивными влечениями, большинство из которых «забыты». Образы таких влечений принимают форму фаллических и вагинальных символов во сне и в ассоциациях пациентов. Психолог должен помочь повторно пережить подавленные (забытые) мучительные поступки, события. Осознание своей проблемы помогает излечению человека

конструкций, художественных образов, метафор и т.п.); произвольность в толковании проявлений бессознательного (содержаний снов, ошибочные действия и т.д.). Указывается на биологизацию и натурализацию человеческой психологии.

Завершающим этапом развития психоанализа стало превращение его в философскую доктрину, где основные понятия и теоретические конструкции переносились не только на человеческую природу, но и на все сферы человеческой культуры.

Широкое признание у специалистов получила практика психоанализа, опирающаяся на реальные психологические механизмы. Отправным положением в работе психоаналитика-практика признается наличие конфликта между сознанием и бессознательным, вытеснение травмирующих переживаний в сферу бессознательного, освобождение личности от травмирующих переживаний через осознание вытесненных влечений.

Самоактуализирующаяся личность в гуманистической психологии

В начале 60-х годов XX в. в США возникла гуманистическая психология — как научное направление и как психотерапевтическая практика. Гуманистическая психология противопоставила себя бихевиоризму и психоанализу, которые оценивала как негуманные и излишне биологизированные подходы к человеку. Гуманистическая психология нашла поддержку среди философов, социологов, педагогов. Ведущими представителями направления выступают Г. Олпорт, Г.А. Мюррей, Г. Мерфи, К. Роджерс, А. Маслоу, Р. Мей.

В гуманистической психологии предлагается изучать уникальную и неповторимую личность. Главная идея этого направления состоит в том, что каждый человек неповторим, замечателен и способен на многое. Окружающие люди (родители, педагоги, психологи) должны помогать человеку постоянно совершенствоваться, созидать себя, осознавать свое назначение в жизни, регулиро-

вать границы своей субъективной свободы. В качестве основных проблем выделяются проблемы саморегуляции, самоактуализации личности, поиска смысла жизни, целенаправленного и ценностно-ориентированного поведения, творчества, свободы выбора, достоинства, ответственности, целостности, глобального мышления и новых подходов к воспитанию человека. Гуманистическая психология исходит из положения о том, что человек наделен возможностями к непрерывному развитию и реализации творческих возможностей, и считает его способным управлять собственным развитием.

Для гуманистической психологии изучение конкретного человека, отдельных случаев не менее ценно, чем изучение типов людей или обобщение многих случаев и ситуаций. Психологи этого направления считают неоправданной ориентацию на изучение лишь сложившихся форм поведения человека. Человек по своей природе активное, творческое существо, способное к саморазвитию, к изменениям: у человека есть не только прошлое, но и будущее.

Гуманистическая психология создала новый подход в практике консультирования и психотерапии, оказала влияние на практику воспитания, психологию производственных отношений, на разрешение конфликтов. Большой вклад в создание практики психологического консультирования и терапии внес Карл Роджерс. Он разработал личностно-ориентированную психотерапию, получившую название «клиент-центрированной терапии». Концепция групповой терапии К. Роджерса содержит веру в рост личности, ориентирует членов группы на свободное выражение своих чувств, на принятие чувств других. Представления об уникальности личности гуманистическая психология реализует в практике обучения и воспитания.

Гуманистическая психология выступает в качестве мировоззренческой и практической основы современной педагогики. Гуманистическая психология представляет собой одно из наиболее перспективных направлений современной психологии.

Гештальтпсихология — учение о целостности психических явлений

Разбей ты фартинг на двенадцать долек —
Получишь даже не ноль, а нолик.
Вещь в целом — сила, пусть под спудом скрыта,
Но силы нет, коль на куски разбита.

Д. Чосер

Гештальтпсихология как научное направление зародилась в Германии в 10-е годы XX в. и просуществовала до середины 30-х. Слово «гештальт» переводится с немецкого как форма, образ, структура. Немецкое слово «гештальт» ни в каком другом языке точных аналогов не имеет и поэтому непосредственно заимствуется другими языками из немецкого. Понятие гештальта является ключевым для целого научного направления — гештальтпсихологии. Суть понятия наиболее доступно раскрывают слова Макса Вертгеймера: «Есть сложные образования, в которых свойства целого не могут быть выведены из свойств отдельных частей и их соединений, но где, напротив, то, что происходит с какой-нибудь частью сложного целого, определяется внутренними законами структуры всего целого». Итак, под гештальтом будем понимать функциональную структуру, которая по присущим ей законам упорядочивает многообразие отдельных явлений. В психологическом контексте понятие гештальта впервые употребил Х. Эренфельс, который выделил специфический признак гештальта — свойство транспозиции (переноса): в нашем восприятии мелодия остается той же самой при переводе ее в другую тональность; гештальт квадрата сохраняется независимо от размера, положения, окраски составляющих его элементов и т.п. Однако специальной теории гештальта Эренфельс не создал.

История гештальтпсихологии ведет начало с выхода работы Вертгеймера «Экспериментальные исследования восприятия движения» (1912), в которой ставилось под сомнение привычное представление о наличии отдельных элементов в акте восприятия. Непосредственно после этого вокруг Вертгеймера

сложилась берлинская школа гештальтпсихологии, основу которой составили Курт Коффка, Вольфганг Келер, Курт Левин, Курт Гольдштейн. Двадцатые годы ознаменовались серьезными экспериментальными достижениями гештальтпсихологии. Они касались главным образом процессов зрительного восприятия, хотя выводы делались гораздо более широкие.

Разные формы гештальтов изучались на материале восприятия кажущегося движения, формы (в том числе отношений «фигура — фон»), оптико-геометрических иллюзий. Были выделены так называемые факторы восприятия, которые способствуют группировке отдельных элементов физического мира в соответствующем ему «психологическом поле» в целостные гештальты: «фактор близости», «фактор сходства», «фактор хорошего продолжения» (объединяются в гештальт те элементы изображения, которые в совокупности образуют «напрашивающиеся», наиболее простые конфигурации), «фактор общей судьбы» (объединение в один гештальт, например, трех движущихся в одном направлении точек среди множества других, движущихся в разных направлениях) и др.

В основу принципов группировки был положен более общий закон психологического поля — закон прегнантности, т.е. стремление этого поля к образованию наиболее устойчивой, простой и «экономной» конфигурации.

Принципиальное значение имели эксперименты Келера на курах с целью проверить, что является первичным — восприятие целого или элементов. Животное дрессировалось на выбор более светлого из двух оттенков серого. Затем следовал критический опыт: в новой паре темная поверхность заменялась более светлой. Животное продолжало выбирать более светлую из этой комбинации, хотя ее не было во время дрессировки.

Поскольку отношение между светлым и темным в критическом опыте сохранялось, значит, оно, а не абсолютное качество, определяло выбор. Следовательно, элемент не имеет значения, а получает его в определенной структуре, в которую он включен. Тот факт, что такие структуры свойственны курам, означал, что структуры являются первичными примитивными актами.

В гештальтпсихологии экспериментально исследовалось также мышление. По мнению Келера, интеллектуальное решение состоит в том, что элементы поля, прежде не связываемые, начинают объединяться в некоторую структуру, соответствующую проблемной ситуации.

С чисто описательной точки зрения для этой формы поведения характерно использование предметов в соответствии с их отношением друг к другу и в реорганизации поля. Структурирование поля в соответствии с проблемой происходит внезапно в результате усмотрения (инсайт) при условии, что все элементы, необходимые для решения, находятся в поле восприятия.

Относительно специфически человеческого мышления Вертгеймер указывает: условием переструктурирования ситуации является умение отказаться от привычных, сложившихся в прошлом опыте и закрепленных упражнениями шаблонов, схем, оказывающихся неадекватными ситуации задачи. Переход на новую точку зрения осуществляется внезапно в результате озарения — инсайта. Коффка сделал попытку приложить общий принцип структурности к фактам психического развития и построить на его основе теорию психического развития в онтогенезе и филогенезе. По его мнению, развитие состоит в динамическом усложнении примитивных форм поведения, образования все более и более сложных структур, а также в установлении соотношений между этими структурами. Уже мир младенца в какой-то мере гештальтирован. Но структуры младенца еще не связаны друг с другом. Они, как отдельные молекулы, существуют независимо друг от друга. По мере развития они вступают в соотношения друг с другом. На этой основе подвергалась критике теория трех ступеней развития в филогенезе Карла Бюлера за то, что она представляет психическое развитие как состоящее из различных, не связанных друг с другом единым принципом ступеней.

Гештальтпсихология как научное направление активно развивалась до 30-х годов XX в., до момента, когда в Германию пришел фашизм. Вертгеймер, Келер, Коффка, Левин эмигрировали в Америку, где господствовал бихевиоризм. Здесь теоретические исследования не получили значительного продвиже-

ния. Как самостоятельное научное направление гештальтпсихология перестала существовать. Однако ее идеи в той или иной степени были восприняты самыми разными течениями и школами. Они оказали значительное влияние на развитие необихевиоризма, психологии восприятия (школа *New Look*), когнитивной психологии, системного подхода в науке, отдельных направлений психологической практики (в частности, гештальт-терапии), некоторых концепций межличностного восприятия и др.

В современной психологии понятие гештальта употребляется преимущественно в том контексте, в котором его использовал создатель гештальттерапии Фриц Перлз, который заимствовал из гештальттеории лишь некоторые идеи, причем в своей, достаточно вольной интерпретации. Поэтому нельзя сказать, что гештальттерапия Перлза выросла из гештальтпсихологии. Перлз отмечал: «Наиболее важной для меня была мысль о незаконченной ситуации, о неполном гештальте». Проблема соотношения фигуры и фона, разрабатывавшаяся гештальтистами в области познавательных процессов, была перенесена Перлзом в область мироощущения в целом. По его мнению, мир невротика характеризуется смешением главного и второстепенного (фигуры и фона), и терапевтический процесс следует направить на восстановление гармонии. Цель психотерапии — достижение равновесия человека с самим собой и окружающим миром. Хотя академические психологи такого расширения не приняли, нельзя не признать, что сегодня понятие гештальта не только сохранилось в психологии, но и приобрело огромную популярность, главным образом благодаря новаторским трактовкам Перлза.

Гештальтпсихология — пройденный этап в истории психологической науки, как таковая эта школа уже не существует. Тем не менее понятие гештальта продолжает оставаться одним из самых популярных в психологической науке и практике.

Человек познающий в когнитивной психологии

Против механицизма при изучении психики человека выступила и когнитивная психология, которая как научная школа

оформилась в США в середине 60-х годов. Видным представителем ее является У. Найссер.

Согласно основным идеям когнитивной психологии решающую роль в поведении человека имеют знания. Поэтому главной ее задачей является исследование процессов приобретения, сохранения и использования человеком своих знаний. Предмет исследования когнитивной психологии составляют познавательные процессы — восприятие, память, мышление, воображение, речь, внимание. Соответственно, и сам человек в когнитивной психологии рассматривается как активный преобразователь информации, аналогом которого в современной науке и технике является компьютер.

Когнитивная психология накопила уникальный и разнообразный фактический материал, который существенно дополняет и уточняет закономерности, выявленные ранее в психологии. В частности, был сделан вывод об уровневой организации познавательной деятельности по переработке, хранению и использованию информации. Когнитивная психология ввела в арсенал психологической науки такие термины, как информация, переработка, кодирование, подпрограмма, когнитивная карта и др. Однако многие объяснительные модели, разработанные в когнитивной психологии, далеки от реальной жизни человека. «Изучение процессов переработки информации, — пишет теоретик когнитивной психологии У. Найссер, — становится все более распространенным и престижным, однако оно пока еще не связано с такой теорией человеческой природы, которая могла бы найти себе применение за пределами лаборатории».

Когнитивная психология фактически сводит сложный мир человека к его упрощенным моделям. Характерной в этом отношении является точка зрения одного из основоположников когнитивного направления в психологии Г. Саймона, согласно которой «человек в качестве поведенческой системы так же прост, как и муравей. Кажущаяся сложность его развертывающегося во времени поведения отражает в основном сложность окружающей среды».

Советская психология

Советская психология представляла собой развитую, сложную систему научных представлений о психическом. Охватить единой формулой советскую психологию невозможно: внутри нее существуют свои направления и научные школы, она дифференцирована в многочисленных структурных отраслях.

Советская психология имела единую философско-методологическую и мировоззренческую основу — марксизм. Начиная с 20-х годов она строилась как марксистская, материалистическая психология.

Видный представитель советской психологии А.Н. Леонтьев писал: «Методологическому плюрализму советские психологи противопоставили единую марксистско-ленинскую методологию, позволяющую проникнуть в действительную природу психики, сознания человека». Существо марксистского подхода к пониманию психологии человека сводилось к утверждению общественно-исторической и социальной сущности человека и обоснованию деятельностного способа его существования.

Одним из первых проблему влияния общественно-исторических условий на психику человека стал разрабатывать Л.С. Выготский. Он создал культурно-историческую концепцию развития человека, ввел в психологию понятие о высших психических функциях (понятийное мышление, логическая память и др.) как о специфических человеческих формах психики и сформулировал закон их развития: «Каждая высшая психическая функция проявляется в процессе развития дважды: сначала как функция коллективного поведения, как форма сотрудничества или взаимодействия, как средство социального приспособления, а затем вторично как способ индивидуального поведения ребенка, как средство личного приспособления, как внутренний процесс поведения». Иначе говоря, индивидуальные психологические способности первоначально существуют вовне, в социальной форме и лишь затем человек осваивает их, «переносит» внутрь.

Учение об общественно-историческом происхождении человеческой психики было противопоставлено натуралистичес-

ким и социологизаторским концепциям человека в психологии. В натуралистических теориях взаимоотношения человека и общества рассматриваются по аналогии с животным миром как приспособление индивида к условиям своего существования. Социологизаторские концепции рассматривают социальное устройство в качестве главной причины и объяснительного принципа развития человека, который формируется только по законам общества.

Еще один аспект культурно-исторического подхода к изучению психики человека представлен постановкой проблемы сознания и деятельности. Важный вклад в анализ этой проблемы внес С.Л. Рубинштейн. Он сформулировал принцип единства создания и деятельности, ставший основополагающим для советской психологии.

Наиболее полно категория деятельности в психологии разработана А.Н. Леонтьевым. Категорию деятельности он считал исходной и важнейшей для построения целостной системы психологии, и полагал, что введение ее в психологию меняет весь понятийный строй психологического знания. Леонтьев понимал деятельность как содержательный процесс, в котором субъект осуществляет преобразующие действия с предметным миром; посредством деятельности человек включается в систему общественных связей и отношений. Леонтьев считал, что психологическое развитие человека — это процесс развития его деятельности, сознания, личности.

Общепсихологические представления о социальной и деятельностной природе человека были реализованы в возрастной и педагогической психологии. Центральным моментом для возрастной психологии является положение о том, что «всеобщими формами психического развития детей выступают их обучение и воспитание, в которых выражается сотрудничество взрослых и детей, направленное на присвоение ими богатств материальной и духовной культуры, выработанных человечеством».

В целом для советской возрастной и педагогической психологии характерным является утверждение о решающей роли обучения и воспитания в становлении человеческой личности,

о безграничной возможности развития человека в благоприятных социальных условиях. В педагогической практике эта позиция проявилась в единообразных учебных программах обучения и воспитания, которые должны были осваивать все без исключения учащиеся, в одни и те же сроки. И хотя наличие индивидуальных различий среди школьников (в том числе и трудновоспитуемых) не отрицалось, в педагогическом процессе они не учитывались.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Сравните понимание предмета психологической науки в философский период ее развития, в психологии сознания, в бихевиоризме, психоанализе, гуманистической психологии, советской психологии.
2. Почему со временем менялись взгляды на предмет и методы психологии?
3. Что вас привлекает в идеях бихевиоризма, психоанализа, гуманистической психологии, гештальтпсихологии, когнитивной психологии, советской психологии?
4. Почему появились отрасли психологии и в чем их отличие от научных направлений?
5. Какой вклад в психологическую науку внесли научные направления XX в.?
6. Какую роль, на ваш взгляд, играет современная психология в жизни и развитии общества?

МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИИ

Ученый в своей работе создает средства двух видов: одни дают ему возможность предугадывать события — теоретические, другие помогают заметить это событие, когда оно происходит, — инструментальные. Они всегда взаимосвязаны и, как правило, имеют в своей основе одни и те же отправные точки. Без подобных исследовательских средств, как теоретических, так и инструментальных, ученый будет блуждать в потемках: он не будет знать, где искать и как искать.

Г. Келли

ЗНАЧЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ДЛЯ НАУКИ

Метод — это путь научного исследования или способ познания какой-либо реальности. Методология буквально означает науку о методе, но в широком смысле слова — методе познания и преобразования мира. Большой акцент обычно делается на методе познания, поскольку наука занята в первую очередь накоплением и систематизацией знаний о мире, а преобразование этого мира — задача прикладных и практических областей. Значение методологии для любой науки нельзя недооценивать.

Во-первых, методология обеспечивает *четкость и ясность постановки проблемы* (научной или практической) со стороны как содержания, так и формы. Иными словами, на основе определенных принципов и методологических норм удастся грамотно сформулировать вопрос, требующий решения.

Например: «Возможно ли изменить личностные качества человека только методами убеждения?» Или: «Требуется ли повторяемость явлений психологических феноменов, чтобы ут-

верждать их существование?» Скажем, с позиций материалистической методологии некорректно формулировать проблему так: «Какую часть души занимает Божественный Дух?» А с позиций идеалистической методологии нелепо ставить вопрос о материальности всего сущего.

Во-вторых, методология осуществляет *мировоззренческую интерпретацию* результатов науки. Любое открытие, любые новые факты и полученные данные требуют своего объяснения и включения в систему уже известных знаний.

Например, открытие новых свойств элементарных частиц поставило проблему: либо пытаться объяснить их с позиций прежней методологии, либо пересмотреть некоторые принципы этой методологии. Примером из психологии может служить обнаружение паранормальных явлений, например, «чтение» мыслей собеседника, угадывание геометрических фигур, изображенных на листах, которые спрятаны в плотные закрытые конверты, и т.п. Относительно подобных явлений ученые высказываются совершенно по-разному. Можно попробовать рассматривать их как особое проявление уже известных феноменов и уникальное свойство, присущее редким индивидам, у которых особо низкий порог восприятия. Это позволяет оставаться в рамках прежней научной методологии. Можно просто игнорировать паранормальные явления и отрицать реальность их существования. Можно попытаться разработать новые методологические координаты, которые бы включали и объясняли такие явления наряду со всеми известными, но уже по-новому.

В-третьих, методология позволяет *вырабатывать стратегию развития* науки и практики. Ученые, стоящие на отличающихся методологических основаниях, видят дальнейшие перспективы различным образом. Поведенческие психологи предпочитают говорить о будущем психологии как экспериментальной науки, по своим методам и строгости все более приближающейся к естественным наукам, таким как физика и математика. Экзистенциальные психологи утверждают, что психология должна по своему духу становиться все более гуманитарной, пора вспомнить о своей прародительнице — философии. Поэтому сейчас

все чаще звучат голоса о «рефилософизации» психологии. По-разному видятся и пути развития психологической практики — опять-таки в зависимости от исходных методологических оснований. Например, одни методологи видят школьного психолога в будущем как своего рода мессию, открывающего новые пути отечественной школы. Другие настаивают на сведении его деятельности к четко ограниченному функционалу. А третьи считают, что необходимости в подобной службе нет. От того, какая методологическая позиция восторжествует в научном мире, во многом будет зависеть и дальнейшее развитие теоретической и практической психологии.

В-четвертых, методология *стимулирует процесс развития* науки и практики. Устаревшие методологические принципы, которые не соответствуют новым научным данным, будут тормозить развитие науки. Поэтому происходит смена методологических подходов, так как формулирование новых норм и принципов позволяет как бы «раздвинуть шторы» для лучшего видения диапазона возможностей. Осознание новых перспектив, четкое понимание того, что уже известно, а что нет, в буквальном смысле «подталкивает» исследователей и практиков к деятельности.

В-пятых, методология дает определенные *средства* для решения поставленных задач. Психоаналитическая методология предлагает свои средства и для изучения психики, и для воздействия на нее — интерпретацию, анализ сновидений, архетипы коллективного бессознательного и т.п. Бихевиоральная методология разработала для практиков совершенно иные методы — негативное и позитивное подкрепление, систематическую десенсибилизацию, «якорение» и т.д. Фактически каждый методологический подход подразумевает использование особых специфических средств и методов.

В-шестых, методология позволяет *описать и оценить* саму деятельность исследователя или практика и выработать рекомендации и правила, т.е. те нормы, которыми должен руководствоваться человек в своей деятельности. Речь идет об анализе самой структуры деятельности, включающей мотивацию, цели, задачи, действия, средства и методы, оценку результатов. Об-

ращение к этим вопросам способствует улучшению организационной стороны исследования каких-либо проблем или преобразования изучаемых объектов. Следовательно, методология помогает взглянуть не только на объект, но и на самого человека, изучающего или преобразующего этот объект, и на их взаимодействие. Это особенно важно для психологии, в которой «объект» сам является «субъектом». Ведь клиент (или испытуемый) тоже всегда оказывает влияние на психолога, и нужно с методологических позиций понять и объяснить все аспекты возникающего взаимодействия как двустороннего процесса.

Список функций методологии можно продолжить, но сказанного уже достаточно, чтобы понять ее важность.

Практик, не учитывающий роль методологии в собственной деятельности, просто слеп, не видит и не понимает того, что он сам делает, когда взаимодействует с клиентом. Он как корабль, не знающий, куда плыть, любой ветер для него — попутный. Отсутствие научной методологии толкает некоторых практических психологов к использованию в своей работе идей сайентологов, мунистов или сомнительные положения некоторых других, далеко не научных психологических направлений.

ПРОБЛЕМА МЕТОДА В ПСИХОЛОГИИ

Проблема методов и способов познания психики активно обсуждается в психологии и до конца не решена. Характеризуя ситуацию в этой области, Б.С. Братусь пишет: «Достаточно часто психологу приходится слышать от специалистов других областей, прежде всего естественно-технических, что психология вовсе не наука, поскольку не располагает строгими объективными методами исследования, когда же психология стремится к формализации и достигает известного уровня этой формализации, то сразу появляются обвинения — на этот раз со стороны гуманитарных областей, — которые говорят о принципиальной невозможности однозначного определения человеческой лич-

ности. Но дело не ограничивается критикой извне, по сути, та же борьба, борьба двух подходов: одного — стремящегося к формализации, другого — выступающего принципиально против таковой, происходит и в самой психологии».

В XVIII в. возникло такое философское направление, как позитивизм. Его основатель Огюст Конт считал, что бессмысленно заниматься тем, чем традиционно занимается философия, — познанием сущностей. Надо изучать только доступные нам внешние явления. То, что дано в ощущениях, то, что можно как-то воспринять и измерить, — то изучаемо. Все остальное — не наука («от лукавого»).

Единственным источником истинного знания, говорили позитивисты, могут выступать только конкретные (эмпирические) науки. Истинным может быть только то, что проверяемо на опыте. Поэтому Конт неоднократно подчеркивал, что естественные науки должны выступить основой и методом для всех остальных наук. Рассуждения философов-идеалистов настолько абстрактны, настолько оторваны от реальной действительности, что опытным путем никак не могут быть проверены. Если доказать истинность философских положений не удастся, то и говорить тут не о чем: никакой познавательной ценности в них нет. Таким образом, позитивизм декларировал наступление эпохи новой, «неметафизической» философии, которая должна быть построена по аналогии с эмпирическими науками и должна стать их методологией.

Идеи позитивизма стали господствовать и в психологии в начале XX в. Например, бихевиористы активно критиковали психологию сознания В.Вундта за использование субъективного, описательного метода — интроспекции и предлагали основным инструментом познания сделать лабораторный эксперимент. В психологию начала XX в. пришла идея, что критерий истинности знаний — реальный опыт; непроверяемое нельзя считать истинным. Эта мысль нашла свое воплощение в известном принципе верифицируемости (верификации): истинность всякого утверждения должна быть установлена путем его сопоставления с чувственными данными.

Математика всегда считалась точной наукой, и психология стремилась уподобиться математике, т.е. была поставлена цель — получить точные и объективные данные, психологические законы и механизмы. Однако оказалось, что даже в математике не все знания объективно истинны. В теории множеств были обнаружены проблемы, поставившие под сомнение незыблемую веру ученых в формальную логику, а значит — в основы математики.

➡ Одним из важнейших законов логики является так называемый «закон исключенного третьего», который утверждает: «Истинно либо А, либо не-А». Например, снег может быть либо белым, либо не белым. Человек — либо психолог, либо не является психологом. Третьего не дано. Но однажды выяснилось, что бывают ситуации, когда этот закон не работает! Математик Кантор для понимания парадокса неспециалистами представил его в образной форме: «В деревне есть брадобрей, который бреет всех тех, кто не бреется сам. Бреет ли он себя?» Казалось бы, ну и что особенного? Но беда-то в том, что эта задача не решается! Если брадобрей бреет тех, кто не бреется сам, то, по условию, себя он брить не может. Но он наверняка бреется сам, однако по условию, он не должен быть брадобреем. Получается, что не является истинным ни первое суждение, ни второе, его отрицающее. Но если закон исключенного третьего не является абсолютным, то можно ли считать истинными все те результаты, которые получены математикой при явном или неявном его использовании? Пережив шок, математики взялись за изучение этого и других парадоксов теории множеств. К счастью, удалось показать, что такие парадоксы возникают только в особых случаях. ←

В 1931 г. методологии позитивизма и объективной психологии был нанесен существенный урон доказательством знаменитой теоремы Геделя — о неполноте достаточно богатых формальных систем.

Суть теоремы: есть истинные предложения, которые в рамках этих самых богатых формальных систем недоказуемы и непроверяемы. Не всякое истинное утверждение можно доказать, используя привычный набор аксиом. Опоры на чувственный опыт явно недостаточно. Стало ясно, что позитивистский

принцип верификации в его категорической форме совершенно нереализуем — особенно в психологии. Невозможно суждения о психике свести к прямому сопоставлению с экспериментальными чувственными данными!

Известный белорусский психолог В.А. Янчук, задавшись вопросом «Каковы критерии наших утверждений о том, что обладаем истинным знанием?», предлагает рассмотреть по крайней мере пять таких критериев, каждый из которых не защищен от критики.

1. Ссылка на авторитеты, в роли которых могут выступать как конкретные люди, так и книги, институты, родители и т.п.
2. Эмпирическая достоверность.
3. Рационализм, провозглашающий априорность обоснований или внутренне присущих мышлению идей.
4. Эстетизм, утверждающий принцип красоты как пригодный для всех областей мышления.
5. Утилитарность знания, провозглашенная прагматизмом (если теория работает и приносит гарантированные результаты, то можно смело говорить о ее истинности).

В настоящее время многие из современных ученых говорят о фундаментальном кризисе, потрясшем основы психологии как экспериментальной науки, ориентированной на принципы естествознания (Е.Р. Мак-Кормик, С. Дак, Л. Смайс, Б.С. Братусь, В.И. Слободчиков, В.А. Янчук). По их мнению, психологии следует кардинально пересмотреть свои основы и, возможно, отказаться от фанатичной преданности естественно-научной парадигме как единственно истинной. Они полагают, что психология должна стать гуманитарной наукой, в которой имеется множественность истины.

Советская психология развивалась как академическая дисциплина и ориентировалась на естествознание, на объективность, на измерение и эксперимент как на идеал научности, используя **объективные методы познания**.

В последние десятилетия активно занимает лидирующие позиции гуманистическая психология, которая опирается в основном на **описательные методы (субъективные методы)**. Следует особо выделить и группу **методов практической психологии**, или психотерапевтической практики. Сегодня нет общепризнанного лидерства за той или иной группой методов. Рассмотрим выделенные группы методов подробнее.



Рис 1. Группы методов современной психологии

МЕТОДЫ ОПИСАТЕЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ (СУБЪЕКТИВНЫЕ)

Описательная психология традиционно использует следующие методы: интроспекцию, самоотчет, включенное наблюдение, эмпатическое слушание, идентификацию, беседу как диалог, биографический метод, интуицию, интерпретацию внутреннего мира другого человека, герменевтику.

Интроспекция, или самонаблюдение, — это всматривание во внутренние процессы сознания, явления душевной жизни, психические переживания. Правильно применяя этот метод, анализируя его результаты, можно получить ценную психологическую информацию, вскрывающую внутренние причины психологических проблем. Однако при работе методом самонаблюдения необходимо учитывать индивидуальные и личностные особенности наблюдателя, которые нередко затрудняют или даже делают невозможным обобщение получаемых результатов.

Метод самоотчета — словесный или письменный отчет о результатах самонаблюдений, описание человеком своих поступков, переживаний.

Самоотчеты часто выступают в виде писем, автобиографий, исповедей, дневников. Самоотчету бывают свойственны ошибки, одна из которых — склонность автора представлять себя перед другими в возможно более выгодном свете. Однако такое стремление само по себе интересно с психологической точки зрения, так как показывает, что более всего ценится автором самоотчета в его представлении перед другими. Большинству же писем, автобиографий, исповедей, дневников свойственно стремление обнажать самые интимные переживания и мысли их авторов, описывать внутренние мотивы поступков в реальных жизненных ситуациях.

Включенное наблюдение — это наблюдение изнутри, при котором наблюдатель реально участвует в эксперименте, групповой дискуссии и т.п.

Эмпатическое слушание основано на способности человека понять собеседника и сопереживать ему. Исследователь переживает те же эмоциональные состояния, которые испытывает собеседник, через отождествление себя с ним.

Идентификация — способность человека мысленно поставить себя на место другого, как бы воплотиться в другого человека. В отличие от эмпатии идентификация использует интеллектуальные, логические операции.

Диалогическая беседа в отличие от классического интервью строится на принципах равноправного и равнопозиционного общения, при котором партнер по общению не воспринимается как изучаемый объект, а его познание рассматривается только через понимание.

В беседе как диалоге исследовательская задача не является главной, а выступает наряду с коррекционной, педагогической и другими целями.

Биографический метод основан на изучении психологии человека в контексте его истории, через описание его биографии.

Интуиция определяется как знание, возникающее без осознания путей и условий его получения. Описать способы и пути

интуитивного постижения другого человека не представляется возможным в силу самой природы интуиции. Однако в психологии установлено, что интуитивное понимание становится возможным, если человек имеет большой практический опыт в определенной области деятельности. Интуитивное понимание внутреннего мира другого человека более развито у тех, кто профессионально работает с людьми.

Интерпретация внутреннего мира человека основана на механизме аналогии, где используются многообразные сведения о внешнем поведении наблюдаемого: поступках, действиях, мимике, жестах, эмоциональных проявлениях и т.п.

Герменевтика представляет собой искусство толкования и теорию использования различного рода текстов — литературных, религиозных, исторических, научных и др. Аналогом герменевтики в объективной психологии является метод анализа продуктов деятельности.

МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

Психологическая практика по своим задачам, методам, формам весьма многообразна. Основными практическими методами являются психотерапия, психологическое консультирование, психокоррекция, психотренинг, разрешение социальных конфликтов и др. Методы психологической практики используются в работе с людьми, имеющими психические проблемы. Арсенал методов практической психологии непрерывно пополняется. Освоение этих методов возможно лишь при специальной подготовке и обучении.

Основной формой психологической практики является психотерапия. Традиционно различают клиническую и личностно-ориентированную психотерапию.

Клиническая психотерапия — это комплексное лечебное психологическое воздействие на человека при психических, нервных, психосоматических, наркологических заболеваниях.

Личностно-ориентированная психотерапия содействует пациенту в изменении его отношений к социальному окружению и собственной личности.

Основой многих форм психотерапии, а также всей психологической практики стал **психоанализ**, разработанный З. Фрейдом. Психоанализ у З. Фрейда применяется в форме психологического анализа свободных ассоциаций, сновидений, ошибочных действий, невротических симптомов.

Однако более старым методом практической психологии, с которого З. Фрейд начинал свою работу, является **гипноз, или внушение**. Гипноз — это временное состояние сознания, характеризующееся сужением его объема и направленностью на содержание внушения. Гипноз позволяет воздействовать на сознание человека с целью достижения психотерапевтического эффекта.

Наибольшую популярность сегодня завоевали **групповые формы терапии и коррекции**.

Потенциальное преимущество групповой терапии перед индивидуальной состоит в возможности получения обратной связи и поддержки от людей, имеющих общие проблемы или переживания с другими участниками группы. В процессе группового взаимодействия происходит осознание ценностей и потребностей других людей.

В группе человек чувствует себя принятым и принимающим, пользующимся доверием и доверяющим, окруженным заботой и заботящимся, получающим помощь и помогающим. Реакции членов группы друг на друга облегчают разрешение межличностных конфликтов вне группы. В поддерживающей и контролируемой обстановке человек может обучаться новым умениям, экспериментировать с различными стилями отношений непосредственных партнеров. Наблюдая происходящие в группе взаимодействия, участники могут идентифицировать себя с другими и использовать установившуюся эмоциональную связь при оценке собственных чувств и поведения. Значимая обратная связь оказывает влияние на оценку личностью своих установок и поведения, на формирование представлений о себе. Группа может облегчить процесс самосознания и самооценки. Осознание самого себя начинается, как только человек



Рис 2. Психоанализ требует больших усилий, много времени и стоит дорого. Пациент должен пройти от трех до пяти сеансов анализа в неделю, продолжительностью 7 часов каждый, вспоминая прошлое, создавая свободные ассоциации. В ходе таких воспоминаний у него развивается трансферный невроз, который связывается доктором с прошлым опытом пациента. (Психотики и люди с сильными психическими отклонениями, не способные к формированию эмоциональной привязанности к доктору, не годятся для работы.)

Аналитики, работающие по методу Фрейда, бывают обычно сдержанными, ограничивают свои комментарии, чтобы не мешать развитию трансферного невроза

узнает свои сильные и слабые стороны, которые лучше проявляются при групповой работе.

Особое место в ряду методов психологической практики занимает **логотерапия**, созданная австрийским психологом В. Франклом. Его метод основан на идее, что человеку необходимо иметь смысл жизни. Отсутствие смысла жизни приводит к состоянию экзистенциального вакуума. В таком состоянии человек ощу-

щает бессцельность своего существования, скуку, испытывает тяжелые переживания. Логотерапия есть терапия смыслом жизни. Логотерапевт не может сообщить человеку его смысл жизни. Каждый человек должен сам найти его. Основной прием в логотерапии — это диалог. С его помощью психотерапевт побуждает пациента к открытию уникального личностного смысла жизни.

МЕТОДЫ ОБЪЕКТИВНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Группа методов объективной психологии востребована более всего при организации психологических исследований. Основными методами группы по праву признаны наблюдение и эксперимент. К вспомогательным научно-исследовательским методам относятся: тестирование, опрос, анализ продуктов деятельности. Широкое применение в психологии нашли также методы математического моделирования и статистический анализ.

Метод наблюдения — это преднамеренное, систематическое и целенаправленное восприятие внешнего поведения человека с целью его последующего анализа и объяснения.

Наблюдение — это самостоятельный метод, но чаще всего он используется в сочетании с каким-либо другим. Например, наблюдение может быть дополнением эксперимента. Сущность наблюдения состоит в том, чтобы замечать все мелочи, следить за осуществлением определенной деятельности, развитием ситуации, систематизировать и группировать факты.

В зависимости от положения исследователя по отношению к изучаемому предмету различают включенное и не включенное наблюдение.

Включенное наблюдение — это восприятие какого-либо явления изнутри, когда исследователь на время наблюдения становится членом организации. **Не включенное наблюдение** — наблюдение со стороны.

Различают также **поисковое** и **стандартизированное наблюдение**. В поисковом наблюдении задача заключается в том, чтобы

обнаружить, выделить, однозначно описать признаки наблюдения. После выделения признаков производится их анализ. В стандартизированном наблюдении набор признаков уже задан в инструкции.

➔ Например, вы наблюдаете за школьной тревожностью. Каковы ее очевидные признаки? Один из самых ярких признаков — обыкновенная дрожь. В состоянии тревожного возбуждения дрожат не только руки, но и мышцы голосовых связок, что придает голосу характерную неровную интонацию. Другим признаком тревожности является покраснение или побледнение лица (так называемая сосудистая, или вазомоторная, реакция). У человека, который волнуется, часто бывают запинки в речи: синтаксический и интонационный сбой в произнесении фразы или оговорка.

Обозначим весомость каждого признака. Так, условимся, что за выраженную дрожь будем начислять 3 очка, за выраженную вазомоторику (взм) — 2 очка, а за единичную речевую запинку (зпк) — 1 очко. Тогда фрагмент типичного протокола наблюдения будет иметь следующий вид:

Ситуация наблюдения: ответ у доски			
Сеанс наблюдения №	1	2	3
1. Петров	взм, 2 зпк	взм	зпк
2. Сидоров	дрожь	дрожь	—

Таким образом, на данном отрезке наблюдения Петров получил 7 очков по шкале «экзаменационной тревожности», а Сидоров — 6 очков. ←

Часто на практике, исходя из ложного представления, что наблюдение — это самый простой метод, наблюдатели прибегают к стихийному и неорганизованному наблюдению под девизом «Надо присмотреться, может, что-нибудь увидим». Такое неорганизованное наблюдение ненаучно. При правильном, научном подходе к наблюдению оно характеризуется рядом признаков, которые делают его эффективным:

1. Наличие цели и предмета наблюдения. Мы должны ответить себе на вопрос, за чем наблюдаем и с какой целью.

2. Наличие процедурной схемы наблюдения, одинаковой для всех объектов наблюдения. Целесообразно планировать за один сеанс наблюдать не более чем за семью объектами одновременно.
3. Наличие признаков наблюдения.

Один из основных недостатков наблюдения — субъективность восприятия того, кто организует наблюдение. Как избежать субъективности в наблюдении? Для этого наблюдение ведут обычно не менее двух независимых наблюдателей. При этом либо все наблюдатели одновременно производят «живое» наблюдение, либо просматривают видеозаписи. Ошибки вследствие колебания внимания, неправильного толкования инструкции по какому-либо признаку, допущенные одним экспертом, будут исправлены при согласовании с результатами других экспертов.

Эксперимент (от лат. *experimentum* — проба, опыт) — метод познания, при помощи которого в контролируемых и управляемых условиях исследуются явления действительности.

Современная наука использует разнообразные виды экспериментов. Среди огромного количества экспериментов различного типа можно выделить два наиболее известных и распространенных: **естественный (полевой)** и **лабораторный эксперименты**.

Идея проведения естественного эксперимента принадлежит отечественному психологу А.Ф. Лазурскому. Естественный эксперимент проводится в естественных условиях жизнедеятельности людей. Люди, участвующие в естественном эксперименте, не подозревают о том, что они выступают в роли испытуемых.

Лабораторный эксперимент проводится в специально создаваемых и контролируемых условиях, как правило, с применением специальной аппаратуры и приборов. Отличительной особенностью лабораторных экспериментов является строгое соблюдение условий исследования и точность получаемых данных. Научную объективность и практическую значимость получае-

мых в лабораторном эксперименте данных снижает искусственность создаваемых условий. Поэтому возникает проблема переноса полученных в лаборатории данных на реальные условия жизнедеятельности человека. Другими словами: моделирует ли экспериментальная ситуация реальную жизнь человека? Этот вопрос всегда остается открытым.

Планирование и организация эксперимента. Планирование и организация эксперимента оказывают решающее влияние на качество полученных результатов. План эксперимента — это проект, который предлагает выполнение исследователем одних процедур и отказ от других.

При планировании и проведении эксперимента сопоставляются два или более факторов или переменных. Условие (фактор), изменяемое и контролируемое исследователем, называется независимой переменной. Условие, изменение которого изучается (наблюдается) в связи с изменениями независимой переменной, называется зависимой переменной.

Для нормального хода эксперимента, его чистоты и правильности результатов важно выявить независимые и зависимые переменные и исключить влияние любых иных факторов. Большая часть психологических экспериментов не может быть проведена в «стерильных» лабораторных условиях, поэтому в них не исключено присутствие неконтролируемых, случайных факторов. Необходимо также учитывать и искажения, которые могут возникать в ходе эксперимента из-за влияния самого экспериментатора.

Если экспериментальный план выполнен успешно и проведены соответствующие измерения, исследователь приступает к обработке полученных данных. Это предполагает представление результатов в виде таблиц, графиков, схем, диаграмм, рисунков, позволяющих интерпретировать собранные данные, анализировать и выявлять те или иные зависимости, делать выводы, разрабатывать рекомендации.

Таким образом, научный эксперимент предполагает восемь следующих этапов:

1. Постановка цели и определение проблемы.
2. Анализ имеющейся информации, условий, теоретических моделей и прикладных методов, способных решить выделенную проблему.
3. Формулирование гипотезы.
4. Планирование и организация эксперимента.
5. Анализ и обобщение полученных результатов.
6. Проверка исходной гипотезы на основе полученных результатов и окончательная формулировка новых фактов или взаимосвязей.
7. Объяснение проблемы и прогнозирование ее дальнейшего развития.
8. Составление отчета об исследовании.

Нельзя недооценивать ни одного из указанных выше этапов, начиная с постановки проблемы и кончая составлением отчета.

Опрос. Особенность этого метода состоит в том, что источником информации выступает словесное сообщение, суждение опрашиваемого. Различают разновидности опроса:

- 1) анкетирование — совокупность упорядоченных по содержанию и форме вопросов или пунктов;
- 2) интервью — устная беседа, очный опрос;
- 3) беседа — обмен мнениями, разговор между психологом и респондентом.

Качество опроса в значительной степени зависит от того, насколько опрашиваемые могут и хотят искренне отвечать на поставленные вопросы. Нередки случаи, когда люди отказываются давать или намеренно искажают свою оценку тех или иных событий, затрудняются отвечать на вопросы о мотивах своего поведения.

Очень важно, как составлены вопросы. При подготовке вопросника нужно исходить из следующих правил формулирования вопросов:

1. вопрос должен соответствовать целям и задачам исследования;
2. каждый вопрос должен быть логически отдельным;
3. формулировка вопроса должна быть понятна для всех опрашиваемых, поэтому следует избегать узкоспециальных терминов. Вопросы должны соответствовать уровню развития респондентов, в том числе уровню наименее подготовленных;
4. не следует задавать слишком длинные вопросы;
5. следует стремиться к тому, чтобы вопросы стимулировали респондентов к активному участию в опросе, повышали их интерес к исследуемой проблеме;
6. вопрос не должен внушать ответ. Он должен формулироваться нейтрально;
7. должен быть соблюден баланс возможных положительных и отрицательных ответов. В противном случае можно внушить респонденту направленность ответов.

Для более компактного расположения вопросов в анкете их часто представляют в табличной форме, хотя работа с таблицами вызывает у некоторых людей затруднения.

Оценивая в целом метод анкетирования, можно отметить, что он представляет собой средство первичной ориентировки, предварительной разведки. Полученные при анкетировании данные намечают направления дальнейшего изучения личности.

Интервью и беседа — более «психологичная» форма опроса, нежели анкетирование, так как в этом случае имеет место взаимодействие людей. Важнейшее условие успешности беседы состоит в установке контакта исследователя с респондентом, в создании доверительной атмосферы общения. Исследователь должен расположить опрашиваемого, вызвать его на откровенность.

Тест. Тестирование — метод, использующий стандартизированные вопросы и задачи, имеющие определенную шкалу значений.

Длительное время к тестам в нашей стране относились критически. После постановления ЦК ВКПб «О педологических извращениях в системе Наркомпроса» (1936 г.) тесты в СССР были запрещены. Тесты критиковались за их слабую теоретическую обоснованность, за игнорирование индивидуальных особенностей человека и т.п. В настоящее время признано, что критиковать следует отдельные тестовые методики, но не метод теста как таковой.

Разработка научно обоснованного теста — дело трудоемкое и длительное. Использование тестов в практической работе требует специальной подготовки. Непрофессиональное использование тестов может принести вред личности из-за ложной интерпретации его данных.

Метод анализа результатов деятельности, или проективный метод, основан на символическом переносе содержания внутреннего мира на внешний мир.

В рисунках, в почерке, в поделках из пластилина, в играх с игрушками, в выборе одежды, предметов интерьера и т.д. человек как бы проигрывает те впечатления, которые он получает в жизни. Особенно необходима подобная деятельность для дошкольников. Если какие-то сильные впечатления не проиграны, не нарисованы, т.е. не отреагированы, а подавлены, вытеснены в сферу подсознания, они могут превратиться в необъяснимую систему страхов и тревог, в источник внутреннего конфликта.

Использование проективных методов предполагает серьезную психологическую подготовку. Для того чтобы сделать обоснованные выводы об эмоциональном состоянии человека и его личностных особенностях на основе анализа рисунков, особенностей почерка, необходим высокий профессионализм специалиста.

Методы математической статистики. Математические методы в психологии используются как средство повышения надежности, объективности, точности получаемых знаний. Основное применение эти методы находят на этапе постановки гипотезы и ее обоснования, а также при обработке полученных в исследовании данных.

Математические методы используются в психологии не в качестве самостоятельных, а включаются как вспомогательные на определенном этапе эксперимента. Данные методы становятся необходимыми, когда в эксперименте исследователь работает одновременно с несколькими переменными, с набором гипотез, предполагающих вовлечение в исследование большого массива эмпирических данных.

Ряд формальных характеристик имеет количественную определенность. Однако большинство психологических явлений, процессов, свойств такой количественной определенности не имеют. Часто исследователю важно определить не только их наличие или отсутствие, но интенсивность проявления. Для этого исследователь специально приписывает количественные показатели качественным признакам. Такая процедура носит название классификации, или измерения.

Инструментом измерения выступает **шкала**, которая должна упорядочить данные. С помощью заранее разработанных шкал могут быть измерены все, даже самые сложные психологические явления.

Психологи традиционно используют такие методы математического анализа, как простые и комбинационные группировки, расчет средних величин, регрессионный, корреляционный, дисперсионный, факторный и кластерный анализ. Можно смело сказать, что современная психология не может обойтись без методик, разработанных в математике и статистике.

Итак, современная психология использует широкий арсенал методов. Важно при выборе конкретного метода определить приоритетность исследуемого вопроса. Методы сами по себе не хороши, не плохи, однако они могут быть более или менее полезными при ответе на поставленные вопросы. Метод или комбинация используемых методов должны быть отобраны так, чтобы проверять достоверность гипотезы, теории для конкретной ситуации. Исследователь должен располагать точными сведениями о переменных и исследуемых фактах, их группировке, выбрать метод исследования и владеть им, изучить возможные ошибки, возникающие вследствие объективных и субъективных причин.

Таблица 1

Объективные методы психологии

Основные методы	Наблюдение	поисковое / стандартизированное
		сплошное / выборочное
		включенное / не включенное
	Эксперимент	лабораторный
		естественный
		формирующий
Вспомогательные методы	Тесты	способностей
		достижения
		профпригодности
	Анализ продуктов деятельности	графология
		анализ рисунков
		контент-анализ
	Опрос	беседа
		анкета
		интервью
	Математическое моделирование и статистический анализ	

ЭТИКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Иногда экспериментальное воздействие, психологическое исследование — это безвредное, возможно, даже приятное, переживание, на которое люди дают свое согласие. Иногда исследователи балансируют между безобидными и безнравственными экспериментами. В связи с этим встает проблема этики проведения психологических исследований.

Психологи часто отваживаются на рискованные с этической точки зрения эксперименты, чтобы получить результаты, макси-

мально приближенные к реальной жизни. Поведение в лаборатории, например, нанесение удара электрическим током в экспериментах по агрессии, не обязательно будет таким же, как в повседневной жизни. Эксперимент должен обладать экспериментальным реализмом, он должен захватывать и увлекать участников. Экспериментаторы не хотят, чтобы люди сознательно играли роли или откровенно скучали; они хотят включить реальные психологические процессы. Например, принуждение людей выбрать силу электрического разряда, чтобы причинить кому-то боль, может дать вполне реалистичную картину агрессии. Оно функционально имитирует реальную агрессию. Чтобы достичь экспериментального реализма, часто необходим обман. Если человек в соседней комнате на самом деле не получает электрических разрядов, то экспериментатор не хочет, чтобы участники знали об этом. Это разрушило бы экспериментальный реализм. Таким образом, почти 1/3 социально-психологических исследований (хотя их доля уменьшается) требуют обмана.

Экспериментаторы также стараются скрывать свои прогнозы, чтобы участники в своем стремлении быть «хорошими испытуемыми» не делали того, чего от них ждут, или из чувства противоречия не делали бы все наоборот. Слова экспериментатора, тон его голоса и жесты невольно могут вызвать желаемые реакции. Чтобы свести до минимума требуемые характеристики — намеки на то, что «требуется» определенное поведение, — экспериментаторы обычно стандартизируют свои инструкции, записывая их на бумаге или используя магнитофон.

Уверенность в том, что вы кому-то причиняете боль или подвергаетесь сильному социальному давлению ради того, чтобы узнать, изменит ли это ваше мнение или поведение, может вызвать временный дискомфорт. Такие эксперименты ставят извечный вопрос: оправдывает ли цель средства? Оправдывает ли озарение исследователя обман, а иногда и страдания людей?

Психологи обсуждают вопросы морали и нравственности экспериментов, договариваются о гуманном отношении к испытуемым. Большинство экспериментаторов придерживаются следующих правил при планировании экспериментов:

- Достаточно полно информировать потенциальных участников эксперимента, чтобы получить согласие осведомленного испытуемого.
- Быть правдивыми. Использовать обман только в том случае, если он оправдан значимой целью и если нет альтернативы.
- Защищать людей от возможных травм и значительного дискомфорта.
- Использовать информацию о каждом из участников конфиденциально.
- После завершения эксперимента полностью рассказать о его целях и структуре, не исключая использованных обманных слов и действий. Единственное исключение из этого правила — случаи, когда обратная связь расстроит людей, скажем, если люди осознают, что были глупы или жестоки.

Психолог должен быть достаточно информативен и тактичен, чтобы мнение людей о себе оставалось, по крайней мере, столь же хорошим, как и до участия в эксперименте. Еще лучше, если участников отблагодарят, рассказав им что-нибудь о природе психологического исследования. Когда с участниками обращаются любезно, не манипулируют ими, мало кто из них возражает против обмана.

Для психолога-практика особенно важно помнить о профессиональной этике при организации диагностики и предъявлении ее результатов самому респонденту, педагогам, родителям. Во-первых, психолог должен помнить о том, что психодиагностические методы могут быть эффективными только при правильном их использовании. В противном случае они принесут вред. Поэтому нельзя отступать от стандартной процедуры исследования.

Давая инструкцию или зачитывая задания, психолог должен принимать в расчет скорость своей речи, интонацию голоса, паузы, выражение лица. Будучи в роли экспериментатора, важно следовать требованиям стандартизации даже в самых незначи-

тельных подробностях; регистрировать любые нестандартные условия, возникающие в ходе работы, какими бы второстепенными они не казались.

В практике школьной психологической службы особую популярность приобрело тестирование. Следует учитывать, что на результаты тестирования могут повлиять взаимоотношения психолога и респондентов. Имеет смысл вызывать интерес у испытуемых к тесту, однако не следует прибегать непосредственно перед его проведением к мотивации, например, подбадриваниям, похвале или, наоборот, порицаниям, так как это — отклонение от стандартных условий. В то же время к поощрениям можно прибегать заранее, например, на уроке, предшествующем диагностическим исследованиям. Это активизирует, положительно настраивает и успокаивает учеников.

Состояние эмоционального комфорта при исследовании важно само по себе. Известно, например, что показатели интеллектуальных тестов находятся в прямой зависимости от эмоционального состояния испытуемых. Так, А. Анастаси приводит пример, когда при прочих равных условиях в классе, где перед тестированием дети писали сочинения на тему «Самое худшее, что случилось со мной», показатели были гораздо хуже, чем в классе, где темой было: «Самое лучшее, что случилось со мной».

В эксперименте дети, получившие удовлетворение после успешного решения задач и поощренные, показали лучшие результаты, чем дети, имевшие эмоционально нейтральный или депрессивный предшествующий опыт.

Деятельность подростка непосредственно перед диагностической процедурой также может повлиять на выполнение задания, на итоговые характеристики и выводы особенно, если эта деятельность вызывает усталость, повышенное возбуждение или агрессию.

В ситуации исследования желательно, насколько возможно, исключить элемент неожиданности, так как это может вызвать у подростков тревогу. Можно объявить о проведении сложных процедур за несколько дней, объяснить цель, характер заданий, дать некоторые общие советы по их выполнению.

Следует помнить, что подростки более восприимчивы к влиянию экспериментатора и ситуационным изменениям, чем взрослые. Неуравновешенные и неуверенные в себе ученики подвержены большому влиянию побочных факторов. При неосмотрительности и недобросовестности экспериментатора дети часто отказываются отвечать совсем или дают заведомо ложные ответы.

Если психолог позволит вывести себя из терпения поведением ребенка, то этим он нередко может закрыть себе путь к успешному проведению исследования.

При работе с подростком нужно считаться с его возможными предрассудками или недоверием по отношению к психологическому исследованию, а также с сомнениями в его целесообразности. Иногда здесь отмечаются проявления пубертатной стыдливости, а иногда «надрывные» проявления мужественности, задерживающие первые слова на точке замерзания.

Психолог должен помнить, что он обеспечивает конфиденциальность психодиагностической информации, полученной от испытуемого на основе личного доверия.

Подростка следует предупреждать о том, кем и для чего могут быть использованы его результаты. Психолог должен рассказывать ученикам о результатах диагностики, однако делать это необходимо корректно, не обижая ребенка.

Известный психотерапевт М.Е. Литвак описывает ситуацию, когда психолог получил в ходе диагностики результат, что обследуемый — человек умный, нерешительный и робкий. Этими же словами психолог дал заключение, что привело к конфликту. Другой психолог получил те же результаты, но представил их так: «Вы человек умный, но сомневаетесь в себе и для принятия решения тратите много времени и упускаете многие возможности. Больше доверяйте своему уму, и дела у вас пойдут лучше». Сказано одно и то же, однако в первом случае слова психолога будут оценены как незрелые, вывод будет принят недоброжелательно, желание что-либо изменить в себе вряд ли возникнет, а во втором случае рекомендации будут приняты как руководство к действию.

Наконец, психолог не должен передавать лицам, не уполномоченным проводить психодиагностическую практику, инструктивные материалы по проведению, обработке методик, а также передавать результаты диагностики.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Почему психологические механизмы, закономерности не могут быть исследованы только с помощью объективных методов психологии?
2. Может ли психолог ограничиться в работе каким-либо одним методом? Почему?
3. В чем достоинства и недостатки субъективных методов психологии?
4. В чем достоинства и недостатки объективных методов психологии?
5. Имеете ли вы опыт работы с психологом в качестве клиента? Если да, то какой метод практической психологии в работе с вами использовался? Как бы вы оценили эффективность тех методов практической психологии, которые вам знакомы?
6. Создайте этический кодекс практического психолога. Обсудите положения вашего кодекса с психологами, которые достаточно давно работают с клиентами. Дополните или уточните свой документ.

СОЗНАНИЕ КАК ПРОДУКТ ЭВОЛЮЦИИ И ВЫСШАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ ПСИХИКИ

РАЗВИТИЕ ПСИХИКИ В ПРОЦЕССЕ ЭВОЛЮЦИИ

Все живые организмы должны для своего выживания взаимодействовать со средой: добывать питательные вещества, избегать вредных воздействий. Для этого необходимо отражать, ощущать внешнюю среду, ее жизненно значимые компоненты. Отражение — всеобщее свойство материи. Даже объекты неживой природы отражают результаты воздействия друг на друга. Так, форма скалы, омываемой морем или дождем, овеваемой ветром, постепенно изменяется. Это физическая форма отражения, присущая всей материи.

Отражение в широком смысле слова — это взаимодействие между объектами, в результате которого особенности одного объекта воспроизводятся в особенностях другого. Но чем сложнее организована материя, тем более совершенны формы отражения.

Возникновение живого связано с появлением особого типа отражения — раздражимости. **Раздражимость** — свойство живых организмов (растений и животных) реагировать изменениями своего состояния на биологически полезные или вредные воздействия; это биологическая (физиологическая) форма отражения живыми организмами окружающей среды. Избирательно выделяя из окружающей среды биологически значимые воздействия, «узнавая» полезное и вредное, организм реагирует на них своим поведением. Адекватный ответ организма на значимый раздражитель необходим для его самосохранения. Ко всем иным воздействиям, не имеющим жизненного значения, он остается безразличным (индифферентным).

Раздражимостью обладают и животные, и растительные организмы. Но растения реагируют лишь на те вещества, которые на них непосредственно воздействуют, они не осуществляют активного поиска этих веществ. Однако уже для растений характерны элементарные движения в сторону жизненно важных для них воздействий. Эти движения называются **тропизмами**. Растения обладают фототропизмом (движение к свету), термотропизмом (движение к теплу), хемотропизмом (движение к определенным химическим раздражителям), геотропизмом (движение корня растения в сторону центра земли), отрицательными тропизмами (движение от вредного воздействия).

Приспособительные движения простейших одноклеточных организмов называются **таксисами**.

По мере эволюционного развития животные организмы стали реагировать не только на биологически значимые раздражители, но и на те раздражители, которые сами по себе индифферентны, биологически не значимы. В отличие от растений животные активно ищут пищу или уходят от вредных явлений, ориентируясь по их косвенным, сопутствующим сигнальным признакам. Ранее индифферентные раздражители, постоянно сочетаясь с жизненно важными, приобретают для животного сигнальное значение.

➡ Если даже простейшие организмы (одноклеточные) поместить в изогнутую пробирку, в месте изгиба давать раздражение электрическим током, то впоследствии, когда раздражение током прекращается, одноклеточные, дойдя до места изгиба пробирки, останавливаются. Таким образом, сам по себе индифферентный, биологически безразличный признак (изгиб) приобрел отрицательное сигнальное значение. Тот же изгиб может в других условиях, при наличии в нем питательных веществ, приобрести положительное сигнальное значение. ←

Уже у простейших организмов появляется принципиально новая форма отражения действительности — **чувствительность**. Чувствительность — такая форма отражения действительности, при которой биологически нейтральные раздражители начинают отражаться, если они сигнализируют о жизненно важных яв-

лениях. Чувствительность и есть психическое, т.е. сигнально-приспособительное, отражение действительности. Появление чувствительности означает зарождение элементарных форм анализа (выявление отдельных признаков) и синтеза (объединение, связывание явлений по отдельным их свойствам).

По мере развития сложных организмов зарождается и развивается специализированный орган чувствительности — **центральная нервная система**.

Итак, поведение животных в окружающей среде организуется на основе психического отражения среды — механизма, который обеспечивает пластичное, адекватное их поведение, опирающееся на анализ и синтез жизненно важных признаков среды.

В процессе эволюции живые организмы становятся все более и более приспособленными к изменению условий среды, у них вырабатываются новые, наиболее целесообразные формы поведения, совершенствуется психическое отражение действительности, развивается центральная нервная система.

Первичным механизмом регуляции поведения животных, находящихся на низших ступенях эволюционного развития, являются **инстинкты** — наследственно закрепленные формы поведения; стимулом для них являются отдельные элементарные биологически значимые свойства окружающей среды. Особенно ярко инстинкты проявляются в поведении насекомых, рыб, птиц (построение сот, разделение «трудовых функций» у пчел, миграция по определенному маршруту у птиц и т.п.). Но самые сложные инстинкты представляют собой комплекс врожденных реакций. Например, комар в соответствующее время откладывает личинки на поверхность воды. На сухом месте они погибают. Но комар, конечно, не осознает существенной значимости воды для формирования личинок. Опыты показали, что комар откладывает личинки на любую блестящую поверхность (стекло, зеркало). Инстинктивные действия вызываются отдельными элементарными свойствами окружающего мира, имеющими видовую биологическую значимость. Физиологической основой инстинктов являются врожденные безусловные рефлексy (табл. 1).

Классификация инстинктов (по Симонову)

Витальные	Рольевые (зоосоциальные)	Саморазвития
Пищевой	Половой	Исследовательский
Питьевой	Родительский	Имитационный
Оборонительный	Сопереживания	Игровой
Регуляции сна	Территориальный	Преодоления сопротивления
Экономии сил	Иерархический	Свободы

Инстинктивное поведение является разумным только в стабильных условиях, типичных для способа жизни данного вида животных. Достаточно несколько изменить стандартные условия, чтобы инстинктивное поведение потеряло смысл.

➡ Так, пчела будет продолжать откладывать мед в соты, даже если их дно срезано. Детеныши бобров, искусственно вскормленные и выросшие в помещении, начинают воздвигать плотину, если им дать строительный материал, хотя никакой надобности в этом уже нет. ⬅

Для приспособления к меняющимся, усложняющимся условиям внешней среды необходима более гибкая индивидуально-изменчивая форма поведения.

На высших этапах эволюции у позвоночных, особенно у млекопитающих, вырабатывается на основе инстинктов новая форма приспособления к окружающей среде. На этой стадии развития высокоорганизованные животные отражают не только отдельные свойства окружающего мира, но и целостные ситуации: анализируют конкретные условия среды, вырабатывают индивидуальные формы поведения. Эти животные уже способны различать результаты своих действий в разных условиях, обнаруживать ошибочные действия и своевременно исправлять их.

Такое индивидуально-изменчивое поведение осуществляется сложным нервным механизмом — головным мозгом. Физиологическим механизмом индивидуально-изменчивого поведе-

ния являются **условные рефлексы**, формирующиеся в коре мозга. Чем выше уровень развития животного, тем более развита у него кора больших полушарий мозга.

➡ Кора головного мозга, осуществляя сложные функции анализа и синтеза, представляет собой многослойный экран, на котором отображается структура раздражений, поступающих из внешней среды. Чем более высокую ступень на эволюционной лестницы занимает животное, тем более развита у него кора головного мозга. Разные ее отделы связаны с различными органами чувств (зрительными, слуховыми, тактильными и др.). Чем большую роль играет тот или иной орган чувств в жизни животного, тем более обширен соответствующий отдел головного мозга. Например, у ежа 2/3 полушарий головного мозга занимает обонятельный отдел, у обезьяны особенно развиты его зрительные отделы. ←

Итак, индивидуально-изменчивые формы поведения основаны на образно-ситуативном отражении окружающего мира, связаны с деятельностью коры головного мозга.

Программа поведения высокоорганизованного животного регулируется психическим образом объективной действительности, а результат поведения контролируется сличением его с ожидаемым образом.

Психическое отражение действительности у высокоорганизованных животных состоит в установлении связей между предметами и явлениями. На основе этих связей и вырабатывается соответствующая программа целесообразных действий. Курица, которая видит зерно через стекло, начинает биться о стекло. Ее поведение определяется инстинктивной программой: есть зерно — возникает клевательная реакция. У млекопитающих поведение программируется уже анализом ситуации и синтезом — сопоставлением ситуации с жизненным опытом.

Индивидуально-изменчивое поведение высших животных иногда приобретает сложные формы, приближаясь к интеллектуальным формам поведения.

➡ Исследователи провели ряд опытов по изучению интеллектуальных действий обезьяны. Она помещалась в клетку, вне клетки рас-

полагалась приманка, а между приманкой и клеткой — палка на доступном для обезьяны расстоянии. Сначала обезьяна всячески старается достать приманку рукой, но когда эти попытки оказываются тщетными, обезьяна, взяв палку, подтягивает ею приманку. В других опытах, когда приманка была на значительно большем расстоянии, обезьяна «догадывалась» использовать две трубки, вставляя одну в другую (это уже создание элементарного орудия действия, инстинктивное трудовое действие). Но если палки находятся в разных местах, если, глядя на одну палку, обезьяна не видит другую, то задача становится для нее трудноразрешимой. Необходимо, чтобы обе палки и приманка одновременно находились в поле зрения обезьяны, чтобы их отношение могло быть зрительно воспринято. 

Животное не способно к абстрагированию, к действию в уме, вычленению существенных свойств явлений. Высокоорганизованные животные способны к элементарным обобщениям, к установлению сложных, многоэлементных ассоциативных связей, но они не выявляют многовариативной значимости, существенных особенностей предметов и явлений.

 Очень голодной обезьяне на расстоянии нескольких метров показывался любимый ею банан. Но когда ее освобождали от привязи и она устремлялась к этому банану, на пути к нему вспыхивала непреодолимая для обезьяны полоса огня (поджигалась древесная стружка, облитая спиртом). Инстинкт самосохранения у животного выше, чем пищевой инстинкт. Животное не идет в огонь. Но оно не отказывается и от первоначальной цели: начинает метаться, производить различные хаотические движения, т.е. прибегает к основному своему средству — искать выход из проблемной ситуации методом проб и ошибок. Зная возможное поведение обезьяны в этой ситуации, экспериментаторы предусмотрительно поставили поблизости бак с водой и большой ковш. После многих манипуляций обезьяна «догадывалась» наполнить ковш водой из бака и залить полосу огня, освободив тем самым путь к заветному лакомству.

Этот эксперимент был вынесен на природу. На низком плотике, спущенном на озеро, повторилась первая часть эксперимента: голодная обезьяна, банан и полоса огня. А бак с водой был перенесен на другой плотик, соединенный с первым шаткой жердью... Встретив препятствие на пути к пище, обезьяна вновь начинала метаться и вскоре замечала

знакомый ей бак с водой — ковш находился рядом, на первом плотике. Схватив ковш, голодная обезьяна бросалась к соседнему плотику, к баку с водой. Несколько раз, с трудом проделывая этот путь, двигаясь по шаткой жерди, она заливала огонь и доставала банан. Но ни разу ни одна обезьяна в этом эксперименте не догадывалась, что рядом с нею постоянно была та же вода, что и вода в баке. Ее интересовала только вода в баке, у нее не срабатывало абстрагирование общего свойства воды, свойство любой воды — гасить огонь. ←

Аналогичные эксперименты повторялись много раз, но абстрактное мышление у животных так и не было обнаружено.

Ученые А.Н. Леонтьев и К.Э. Фабри предложили рассматривать развитие психики живых существ как движение от примитивных форм отражения к более сложным. Они выделили две стадии развития психики — стадию элементарной сенсорной психики и стадию перцептивной психики. Каждая стадия подразделяется на уровни. Уровень развития психики определяет сложность и разнообразие поведения живого существа.

1. Стадия элементарной сенсорной психики

1.1. Низший уровень

Примитивные элементы чувствительности. Развитая раздражимость. Четкие реакции на биологически значимые свойства среды через изменение скорости и направления движения. Элементарные формы движений. Слабая пластичность поведения. Несформированная способность реагирования на биологически нейтральные, лишённые жизненного значения свойства среды. Слабая целенаправленная двигательная активность.

1.2. Высший уровень

Наличие ощущений. Появление важнейшего органа манипуляции — челюстей. Способность к формированию элементарных условных рефлексов. Четкие реакции на биологически нейтральные раздражители. Развитая двигательная активность (ползание, рытье в грунте, плавание с выходом из воды на сушу). Способность избегать неблагоп-

приятных условий среды, уходить от них, вести активный поиск положительных раздражителей. Индивидуальный опыт и научение играют большую роль. Главное значение в поведении имеют жесткие врожденные программы.

2. Стадия перцептивной психики

2.1. Низший уровень

Отражение внешней действительности в форме образов предметов. Интеграция, объединение воздействующих свойств в целостный образ вещи. Главный орган манипуляции — челюсти. Формирование двигательных навыков. Преобладают ригидные, генетически запрограммированные компоненты. Двигательные способности достаточно сложные и разнообразные (ныряние, ползание, ходьба, бег, прыжки, лазанье, полет и др.). Активный поиск положительных раздражителей, избегание отрицательных (вредных), развитое защитное поведение

2.2. Высший уровень

Элементарные формы мышления (решение задач). Складывание определенной картины мира. Выделение в практической деятельности особой, ориентировочно-исследовательской, подготовительной фазы. Способность решать одну и ту же задачу разными способами. Перенос однажды найденного принципа решения задачи в новые условия. Создание и использование в деятельности примитивных орудий. Способность к познанию окружающей действительности независимо от наличных биологических потребностей. Непосредственное выделение и учет причинно-следственных связей между явлениями в практических действиях

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПСИХИКИ ЧЕЛОВЕКА

Древнейшие предки людей — гоминиды появились несколько миллионов лет назад. Очевидно, какие-то природные катак-

лизмы заставили их спуститься с деревьев и перейти к жизни на равнине, заняться собирательством, а затем коллективной охотой на крупных животных. Начался принципиально новый процесс их поведенческой адаптации — приспособление к среде посредством коллективной трудовой деятельности. Для этого у наших предков уже были необходимые биологические и биосоциальные предпосылки — развитая способность к манипулированию предметами, бинокулярное (стереоскопическое) зрение, хорошо скоординированное с движением передних конечностей, развитая кожно-мышечная чувствительность и, что особенно важно, высокоразвитые формы группового поведения — совместные приспособительные действия в сообществе, функциональное общение друг с другом.

Начало хождения на ногах открыло широкие возможности для манипулирования объектами посредством передних конечностей, началось интенсивное развитие человеческой руки, орудийных действий, а затем изготовление орудий труда и их коллективное использование. Возникла социальная, общественная взаимозависимость людей. Социальный фактор стал фактором выживания. Человек освобождался от власти естественного отбора. Даже физически слабый, но вооруженный орудием человек получал преимущество перед сильным животным.

Биологические формы, более близкие к человеку, чем к обезьянам, называются гоминидами. К ним относятся питекантропы и неандертальцы (рис. 1). Неандерталец жил в начале палеолита (180—200 тыс. лет назад). Покатый лоб, мощные надглазные валики, более близкие к горизонтальному положению остистые отростки шейных позвонков. По емкости мозгового отдела черепа и пропорциям тела неандерталец уже близок к современному человеку.

Неандерталец научился добывать огонь и перешел от собирательства к охоте. Начинается его миграция из Восточной Африки в сторону Азии и Европы. На стадии «формирующихся людей» еще имел место естественный отбор, однако предметом отбора стали такие черты, которые делали древнейшего человека способным к общественному производству.



a



б

Рис. 1. *a* — Питекантроп (обезьяноподобный) — древнейший гоминид. Малая емкость мозговой коробки (900 см^3), скошенность лба, уплощенность свода черепа указывают на его промежуточное положение между обезьяной и человеком; *б* — неандерталец

С усовершенствованием строения кисти руки — развитием большого пальца, противостоящего другим пальцам, — резко расширились возможности хватательных действий. Развитие черепа создавало анатомические предпосылки для увеличения объема мозга. Грубые челюсти, служащие животным для захвата и удержания пищи, у гоминидов становились тоньше и легче, появилась возможность свободных движений у мускулатуры языка, изменялось положение гортани и строение голосовых связок — соответствующие анатомо-физиологические превращения были вызваны необходимостью речевого общения в условиях коллективной деятельности.

Сообщества живых существ имеют средства общения, средства координации совместных действий. Однако сигнальная связь в мире животных необходима только в текущей ситуации: животные сигнализируют представителям своего вида о возникшей опасности, о своем местонахождении. У человека же в процессе антропогенеза сформировалась принципиально новая система информационной связи — произносимое слово постепенно приобрело обобщенное значение: вобрав в себя многовековой опыт человечества, оно стало обозначать существенные взаимосвязи событий, общие устойчивые признаки явлений. При помощи речи люди

начали планировать свои действия, прогнозировать развитие событий, координировать свою трудовую деятельность.

Постепенно в человеческом обществе формировалось и укреплялось социальное содружество: слабые особи получили возможность выживания благодаря альтруизму, милосердию своих сородичей; больные и немощные стали получать необходимый уход; формировались социальные обычаи и традиции.

Процесс человекообразования завершился только в эпоху верхнего палеолита (приблизительно 40 тыс. лет назад), когда сформировался современный тип человека — *Homo sapiens* — человек разумный (кроманьонец) (рис. 2).

Появление человека современного типа ознаменовалось значительным прогрессом в изготовлении орудий труда. Появляются каменные топоры, тесала, иглы и гарпуны из кости, кремневые наконечники стрел и копий, орудия для изготовления орудий труда. В конце палеолита — древнекаменного века — формируется первобытно-общинный строй, начинается общественно-исторический процесс. Совершенствуется охотничье искусство, зарождается скотоводство, возникает оседлое земледелие, люди начинают жить в постоянных жилищах.



Рис. 2. Кроманьонец — человек эпохи позднего палеолита, относится к современному типу человека, отличаясь, однако, низкими глазными орбитами и массивностью черепа; в то же время лоб у него уже прямой, нос резко выступает, объем черепной коробки существенно увеличился (ископаемые останки найдены в гроте Кро-Маньон, Франция)

В эпоху нового каменного века — неолита (VIII—III тысячелетия до н.э.) совершенствуется техника изготовления каменных орудий (пиление, сверление, полирование), возникает ткачество, развивается домостроительство, появляются колесные транспортные средства. Формируются этнические сообщества, обретая свой этнопсихический облик, возникают межплеменные отношения. Развивается региональная культура Передней Азии, Египта и Индии.

Во 2-м тысячелетии до н.э. неолит сменяется металлургической эпохой — железным веком, появляется письменность — мощное средство фиксации и ретрансляции социально-культурных достижений. Начинается эпоха цивилизации. Происходит общественное разделение труда, появляются города, развивается товарообмен, закладываются основы правового регулирования отношений между людьми, возникает государство и первые записанные законы.

Переход к использованию орудий труда стал толчком для качественно нового развития психики человека. Человек начинает постоянно использовать орудия труда, это требует от него вооруженности определенными операциями, накопления и передачи трудового опыта, опыта социального взаимодействия.

Изготовление простейшего орудия труда связано с мысленным предвосхищением его предназначения, структурных и функциональных особенностей, общественного разделения процесса его изготовления. Все это стимулировало развитие аналитической и синтетической деятельности, развитие человеческого интеллекта. Развивалось и орудие интеллекта — человеческая речь. Отдельные трудовые действия человека приобретали смысл только в контексте деятельности других людей — возникли сознательные, оторванные от непосредственной биологической цели действия, связанные с мышлением и волей человека. На основе внешних трудовых действий формируется система внутренних, психических, умственных действий. Человек переходит к действию с психическими образами — к действию в уме. У него

возникает потребность моделировать различные отношения вещей, прогнозировать их изменение; на этой основе развивалась творческая деятельность человека.

На заре истории человек по своим психическим возможностям не походил на современного человека. Весь обширный период формирования человека (до появления человека нового, современного типа — кроманьонца) характеризуется дологическим типом функционирования его мышления, психики в целом. В этот период основной функцией формирующегося языка было воздействие людей друг на друга. Познавательная же функция стала интенсивно развиваться лишь с появлением человека современного типа.

Мифологическое, фантазийное мышление людей первобытной эпохи проявлялось следующим образом: два схожих явления принимались за одно и то же; часть принималась за целое; что-либо, причастное к определенному явлению, принималось за само явление (точно так же, как это свойственно детям раннего возраста); имя человека или его изображение принималось за самого человека. Первобытный человек, конечно, совершал как мистические, так и рационалистические действия, но последние он еще не осмысливал теоретически, его практические действия были лишь эмпирическими находками. Субъективное у древнего человека не было адекватно объективному. «Дикарь, — отмечает К. Юнг, — был не склонен к объективному объяснению даже очевидных вещей. Напротив, он постоянно испытывал непреодолимое стремление приспособлять весь внешний опыт к душевным событиям».

Первобытный человек жил в стихии мифов, символов и архетипов. В мифах он искал аналогию своим душевным переживаниям. Сознание первобытного человека не столько отражало мир, сколько мифологически творило его, наделяло предметы мистическими свойствами.

Все культурное развитие человечества было объективно связано с усовершенствованием сознания человека. Этому сначала служили догматы веры, впоследствии научные понятия.

Цивилизация постепенно формировала разумное объяснение окружающего мира. Однако архаичный фундамент сознания человека не исчез. Сформированные на протяжении многих тысячелетий архетипы ощущаются нами как «темное чувство», интуитивные представления, «зов сердца», непреодолимое «движение души».

В процессе исторического развития человечества мышление не просто содержательно обогащалось, а претерпевало качественные изменения — умственные операции древнего человека качественно отличались от логических операций человека современного.

Совершенствовались и механизмы нервно-психической деятельности человека. Некоторые из них сложились у давно вымерших земноводных и пресмыкающихся; другие надстраивались значительно позже — у обезьяно-людей, а у человека разумного появились принципиально новые образования.

В психике человека постепенно подавлялись инстинктивные механизмы узкоэгоистического поведения, все большую роль начинали играть социально обусловленные факторы выживания.

Как отмечает Б. Поршневу, в психике человека есть более древние и более молодые пласты, как в коре Земли, но не просто наложенные друг на друга, а находящиеся в сложном взаимодействии.

Сколь примитивны были внешние условия быта древних людей, столь же примитивен был и их духовный мир, мир психических образов.

В процессе первоначального, примитивного труда люди действовали общей малодифференцированной массой. Но сама природа человеческого труда требовала развития интеллектуальных и психомоторных качеств человека, совершенствовалась его чувствительность, расширялся объем отражаемых им явлений.

Труд стимулировал человека к осознанию значения своих действий в системе действий других людей. Трудовая деятельность древнего человека потребовала:

- 1) осознания человеком значений совершаемых им трудовых действий;

- 2) появления речи как средства общения;
- 3) социального взаимодействия людей.

Трудовая деятельность связана с предвидением развития событий, с сознательной постановкой цели, с развитием таких специфических человеческих психических свойств, как целеполагание и целедостижение. Трудовая цель, подчиняющая себе процесс труда, стала и механизмом единения людей, стимулятором их социальной коммуникации. Древний человек приспосабливался не только к внешней среде, но и к процессу труда. Это «трудоприспособление» и стимулировало развитие его психики, а также естественного ее субстрата — мозга. Интенсивно развивались сенсорная и моторная зоны коры головного мозга, ассоциативные связи между ними. С развитием высших интеллектуальных процессов развивалась фронтальная область мозга. Многообразие речевых стимулов, возникающих в трудовом процессе, содействовало дальнейшей эволюции мозга, совершенствованию психических функций.

Через речь (сначала устную, а затем и письменную) индивидуальное сознание стало обогащаться достижениями общечеловеческого опыта. Возникает феномен социальной идентификации индивида: он начинает уподоблять себя социуму. Отныне человек воспринимает мир сквозь призму социальной значимости отдельных явлений. Зарождается словесно внушенная, суггестивная форма поведения человека. У него формируется способность осуществлять нравственный, т.е. социально значимый самоконтроль. Личности уже под силу самооценка и самоанализ: ее поведение становится все более сознательным, т.е. регулируемым системой общечеловеческих знаний (сознанием). Внешние социальные требования становятся внутренними, у человека формируется способность к внутренней саморегуляции.

Уже на начальных этапах человеческой истории система запретов и предписаний взяла под защиту всех членов первобытной общины. Страшной карой для человека становилось его выдворение из общины. Люди приучались строго выполнять

свои социально-ролевые обязанности. Формировались такие фундаментальные нравственные качества, как социальная ответственность, совесть, способность к самопринуждению. Так на нашей планете появились особые существа с социально обусловленной сущностью.

Впоследствии ученые пришли к выводу, что процесс исторического формирования психики человека в свернутом виде повторяется в ходе формирования психики отдельного индивида. Ребенок, по Л.С. Выготскому, сначала регулирует свое поведение под воздействием чужой речи, сигнализирующей нужный порядок действий, формулирующей программу его поведения. На следующем этапе психического развития эта программа задается внешне выраженным речевым приказом самого ребенка («Дима возьмет чашку и выпьет из нее молоко»), затем действительный самоприказ принимает характер внутренней речи. И наконец осуществляется переход от внутренней речи к речи интериоризированной — слова превращаются в мотивы, поведенческие императивы — в средство актуализации различных схем поведения; первоначально внешняя композиция звуков, вплетаясь в практическую деятельность ребенка, приобретает сигнальный характер, становится носителем социально сформированных значений.

Психика человека современного типа стала интенсивно развиваться, когда около 10 тыс. лет назад человечество перешло от собирательства и охоты к земледелию, скотоводству, ремеслу, строительной технике. Расширяющиеся возможности производства сделали возможным рост человеческих потребностей. Оседлый образ жизни привел к образованию крупноплеменных объединений — возникли города-государства, стало развиваться товарное производство, расширился информационный обмен. Появление письменности (около 5 тыс. лет тому назад) вывело человечество на орбиту цивилизации. Его культурные достижения стали закрепляться и накапливаться в рукописях, книгах.

Психическое развитие человека связано с культурно-историческим развитием общества. На социальной основе возник и

сам феномен идеального психического образа. Психический образ включен во вторую сигнальную систему, т.е. в социально сформированную сферу, в сферу социальной культуры. Образ этот идеален. Отражая мир, человек постоянно опирается на социальный опыт, на социально сформированные знания.

В процессе антропогенеза поведение человека стало регулироваться не естественными импульсами его организма, а социально обусловленными требованиями.

Первоначально человек сознавал, принимал только ту конкретную социальную общность, в которую был включен — племя, род, общину. В его сознании преувеличивалось и даже мистифицировалось понятие «мы». Весь мир подразделялся на «мы» и «они». Все хорошее, благоприятное интерпретировалось как «наше», а все плохое, неприятное — как «чужое». Все «наше» стало предметом психического подражания, источником внушения (суггестии). Все «чужое» — предметом ненависти, проклятия и агрессии. Отдельные проявления человеческой психики стали резко усиливаться или тормозиться под влиянием конкретной социальной общности. Поведение индивидов стало зависеть от этнической культуры, племенных традиций и обычаев, запретов (табу) и установок мифологизированных предков (тотемов). Суперраздражителем для человека становится сакральное, наиболее значимое для него слово. Нет ни одного поведенческого инстинкта, который нельзя было бы затормозить посредством слова. Слово, речь, язык становятся знаковой системой социально обобщенного отражения действительности. Отражаемые явления действительности человек оценивает, классифицирует, соотносит с тем, что ему уже известно, с принятыми в его социальной среде ценностями. Давая словесную оценку событиям, люди оказывают внушающее воздействие друг на друга. Психический феномен внушения и самовнушения, наряду с примером, разъяснением и убеждением, становится мощным средством социального взаимодействия.

Итак, психическое развитие человека качественно отличается от развития других живых существ. В отличие от психики жи-

вотных психика человека, его сознание имеют следующие существенные особенности (табл. 3).

Таблица 3

**Основные различия между человеком
и высшими животными**

Параметры сравнения	Высшие животные	Человек
Антропоморфические различия	Задатки прямохождения у приматов	Прямохождение
	Менее развитая структура мозга	Сложная мозговая организация (наличие развитых лобных долей)
	Органы воспроизведения звука не приспособлены для речи	Наличие совершенного речевого аппарата.
Различия в организации психики	1. Инстинктоподобная психика 2. Не развито понятийное и абстрактное мышление 3. В психике не выделена «Я-структура» как основа сознания и самосознания	Сформированы высшие функции психики: а) понятийное мышление; б) сознательная регуляция; в) нравственные переживания; г) «Я-концепция»; д) мировоззрение
Различия во взаимодействии с миром	Приспособительная и адаптивная активность на основе преимущественно автоматизированного поведения	а) Осознанная конструктивная и преобразовательная активность б) наличие культуры, искусства, творчества; в) разумное познание себя и мира

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТРЕХ УРОВНЕЙ ПСИХИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА: БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО, ПОДСОЗНАТЕЛЬНОГО, СОЗНАТЕЛЬНОГО

Психическая деятельность человека, его психика функционируют одновременно в трех взаимосвязанных уровнях: бессознательном, подсознательном и сознательном.

Бессознательный уровень психической деятельности представляет собой врожденную инстинктивно-рефлекторную деятельность. Поведенческие акты на бессознательном уровне регулируются неосознаваемыми биологическими механизмами. Они направлены на удовлетворение биологических потребностей — самосохранение, продолжение рода. Однако генетически обусловленная программа поведения человека не автономна, она находится под контролем более высоких и позднее сформированных мозговых структур. И лишь в отдельных критических для человека ситуациях (например, в состоянии аффекта) данная сфера психики может перейти в режим автономной саморегуляции. Эта врожденная эмоционально-импульсивная сфера человека структурно локализована в таламусе и гипоталамусе.

Подсознательный уровень психической деятельности — обобщенные, автоматизированные в опыте данного человека стереотипы его поведения: умения, навыки, привычки, интуиция. Это поведенческое ядро человека, сформированное на ранних стадиях его развития. Сюда же относится импульсивно-эмоциональная сфера, структурно локализованная в лимбической (подкорковой) системе головного мозга. Здесь формируются неосознаваемые устремления человека, его влечения, страсти, установки. Это произвольная сфера личности, «вторая натура человека», «центр» индивидуальных поведенческих штампов, манер поведения.

Само подсознание, очевидно, имеет многоуровневую структуру: автоматизмы и их комплексы на нижнем уровне и интуиция — на высшем.

Автоматизмы подсознательного уровня — это комплексы стереотипных действий в типовых ситуациях, динамические стереотипы — цепные последовательности реакций в привычной обстановке (привычное управление техникой, выполнение привычных обязанностей, манера обращения с привычными предметами, речевые и мимические штампы). Все это образует набор готовых поведенческих блоков, которыми пользуется индивид при регуляции своей деятельности. Эти поведенческие автоматизмы разгружают сознание для более квалифицированной деятельности. Сознание освобождается от постоянных повторных решений стандартизированных задач.

В подсознание вытесняются и различные комплексы — не реализованные желания, подавленные стремления, различные опасения и беспокойства, амбиции и завышенные претензии (комплекс Наполеона, нарциссизма, неполноценности, застенчивости и др.). Эти комплексы имеют тенденцию к гиперкомпенсации, черпая большой энергетический потенциал в сфере подсознания, они формируют устойчивую подсознательную направленность поведения личности.

Подсознательные проявления всегда присутствуют в процессах сознания, они ответственны за переработку подпороговых (неосознаваемых) воздействий, формируют неосознаваемые побуждения, эмоционально ориентируют сознание на наиболее значимые стороны деятельности. Подсознание — это сфера внушенных состояний и установок, в том числе и установок высшего, нравственного уровня. Подсознание активно включается во всех случаях, когда исчерпываются возможности сознательной деятельности (при аффектах, стрессовых состояниях, в ситуациях крайнего психического перенапряжения). Если в эксперименте испытуемых просят распределить предложенные им фотографии людей соответственно таким характеристикам: «добрый», «злой», «хитрый», «простодушный» и т.п., то, правильно выполняя задание, испытуемые не могут точно определить, чем, какими чувственными данными они руководствовались.

Существует множество фактов, свидетельствующих о высокой творческой продуктивности человека в состоянии неактивированного сознания (внезапное открытие Кекуле структуры молекулы бензола, периодической системы элементов Менделеевым во сне и т.п.).

Высшая сфера подсознания — интуиция (называемая иногда даже сверхсознанием) — это процесс мгновенных озарений, комплексного охвата проблемной ситуации, возникновения неожиданных решений, неосознанное предвидение развития событий на основе спонтанного обобщения предшествующего опыта. Однако интуитивные решения не возникают только в сфере подсознания. Интуиция удовлетворяет запрос сознания на определенный блок ранее полученной информации.

В сфере подсознательного таятся и корни такого феномена, как вера. Сюда же, очевидно, примыкают надежда и любовь, различные парапсихические явления (ясновидение, телепатия, экстрасенсорные феномены). Фобии, страхи, истерические фантазии, спонтанная тревожность и радостное предчувствие — все это тоже сфера подсознания. Готовность индивида действовать в различных ситуациях определенным образом, без предварительного обдумывания, импульсивно также относится к проявлениям подсознательной сферы психики.

Критерием подсознательного является его безотчетность, произвольность, словесная неоформленность.

Подсознание влияет на сознательную деятельность человека, создает малопонятные для него психологические барьеры и труднопреодолимые влечения. Механизмы подсознания в значительной степени типизируют поведение личности. Сфера подсознательного очень устойчива, неподвижна. Поведение на подсознательном уровне поддается некоторой корректировке лишь методами психотерапии и гипноза.

Процессы, начинающиеся в неосознаваемой сфере, могут иметь продолжение в сознании. И наоборот, сознательное может вытесняться в подсознательную сферу. Взаимодействие сознательного и бессознательного может осуществляться со-

гласованно или противоречиво, проявляясь в разнообразных несовместимых поступках человека, внутриличностной конфликтности.

Подсознание не является объектом произвольного самоконтроля. Сферу подсознательного З. Фрейд считал источником мотивационной энергии, находящейся в конфликте с сознанием. Запреты социальной сферы создают, по Фрейду, «цензуру» сознания, подавляют энергию подсознательных влечений, которые проявляются в невротических срывах.

Сознание вооружено понятиями, подсознание — эмоциями и чувствами. На уровне подсознания происходит мгновенная оценка воспринимаемого объекта или явления, их соответствия нормам, зафиксированным в подсознании.

Наряду с подсознанием различают и сверхсознание — цензура, нормы общества, усвоенные человеком, способность человека к социальному содействию, нравственному самоконтролю. Вся духовная сфера человека — это сфера сверхсознания, противостоящая эгоистической ограниченности человека, сфера его идейной возвышенности, нравственного совершенства.

Сфера сознания — сфера знаний, культурной социализации личности. Она в значительной мере контролирует и тормозит инстинктивные влечения и привычки. Однако этот контроль ограничен. Произвольная деятельность человека, сознательные программы его поведения взаимодействуют с другими сферами психики — генетически унаследованными и сложившимися на ранних стадиях его возрастного развития. Отбор информации для сознательной саморегуляции проходит через субъективно-эмоциональные фильтры.

Итак, психическая самоорганизация человека, его адаптация к внешней среде осуществляются тремя типами относительно автономных программ поведения:

- 1) эволюционно сформированными бессознательно-инстинктивными;

- 2) подсознательными субъективно-эмоциональными;
- 3) сознательными, произвольными, логико-речевыми программами.

Сознательные программы поведения для социализированной личности являются главными поведенческими схемами. Однако две другие сферы психической жизни человека всегда выполняют фоновую роль в его поведении. В экстремальных ситуациях и в условиях десоциализации они могут перейти в автономный режим функционирования.

Наличие сознания, подсознания и сферы бессознательного в психике человека обуславливает относительную самостоятельность следующих разновидностей человеческих реакций и действий:

- 1) бессознательно-инстинктивные, врожденные реакции;
- 2) импульсивно-реактивные, малоосознанные эмоциональные реакции; привычно-автоматизированные подсознательные действия; действия-навыки;
- 3) сознательно-волевые действия.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Проанализируйте, как по мере усложнения организма совершенствуется форма отражения действительности.
2. Как проходила эволюция психики человека?
3. Каковы отличия психики животных от сознания человека?
4. Приведите примеры реакций и действий человека, обусловленных только:
 - а) сознанием;
 - б) подсознанием;
 - в) бессознательным.

5. Докажите, что подсознание не является объектом произвольного контроля.
6. Какую функцию выполняет сознание, подсознание, бессознательное?

Часть 2

МОТИВАЦИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

МОТИВАЦИЯ

Желание — половина успеха.

Пословица

ПОНЯТИЕ МОТИВАЦИИ

За тысячи лет до того, как слово «мотивация» вошло в нашу жизнь, было хорошо известно, что можно намеренно воздействовать на людей и добиваться от них нужного результата. Самым первым из применяемых методов мотивации был метод кнута и пряника. В Библии, древних преданиях, античных мифах и русских народных сказках можно найти множество историй, в которых короли предлагают полцарства в награду или обещают отрубить голову герою. Постепенно жизнь менялась, и сегодня только кнутом и пряником мы уже не можем в достаточной мере мотивировать человека.

Термин «мотивация» используется в современной психологии в двояком смысле: как обозначающий систему факторов, детерминирующих поведение (сюда входят, в частности, потребности, мотивы, цели, намерения, стремления и многое другое), и как характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне. Чаще всего в психологии мотивация рассматривается как совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность.

Под мотивацией также принято рассматривать процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей своей группы.

Как синоним понятию «мотивация» в менеджменте, экономике труда, управлении персоналом используют понятие «стимулирование». Мотив и стимул — это две параллельные ступе-

ни одного и того же процесса мотивации деятельности. Понятия близки по своему значению, но не равнозначны. Во-первых, чаще всего внутреннее побуждение (мотив) перерастает в определенную фактически осуществляемую деятельность под влиянием внешнего побуждения (стимула). Во-вторых, если рассматривать стимулирование как активизацию деятельности извне, то можно использовать понятие «стимул» как синоним понятию «внешняя мотивация» в противовес понятию «внутренняя мотивация».

Внешняя мотивация — совокупность всевозможных стимулов в виде приобретений, поощрений, наград, которые мы получаем от внешнего мира (в частности, от других людей), если заслуживаем этого своим поведением, или наказаний, в случае когда наше поведение не соответствует требованиям и установленным нормам.

Внутренняя мотивация направлена на достижение чего-либо, что не предложено кем-то из окружающих нас людей, а требуется самому человеку. Мотивацию следует считать внутренней, если человек получает удовольствие непосредственно от самого поведения, от самой деятельности. Например, принято считать, что познавательная мотивация, или стремление к приобретению новых знаний, является почти исключительно внутренней и бескорыстной. Доказано, что школьник, движимый внутренней, познавательной мотивацией, учится намного успешнее того, кто старается ради оценки и похвалы. Психологи традиционно подчеркивают приоритет внутренней мотивации над внешней, предостерегают, что ориентация на внешнее вознаграждение отрицательно скажется на результатах практически любой деятельности. Подобные утверждения основаны на том, что стремление к вознаграждению ослабляет внутренние естественные побуждения.

Американский психолог Стивен Рейс вступает в спор с традиционной для психологии точкой зрения и указывает на несостоятельность той точки зрения, что внутренняя мотивация лучше внешней. Он также ставит под сомнение само ее существование.

Рейс утверждает: «Наивно полагать, будто деньги не могут выступать эффективным мотиватором или что желание получить высокую оценку не помогает школьнику учиться. Все дело в индивидуально-психологических различиях — разные люди по-разному мотивированы. Не все дети любознательны от природы, и родители таких детей должны понять, что природу личности ребенка им изменить не удастся. Видимо, столкнувшись с подобными проблемами, родителям потребуется найти тот внешний приоритетный стимул, задействовав который удастся повернуть ребенка “лицом к образованию”».

Утверждение С. Рейса, что внутренняя мотивация — искусственно созданное психологами понятие, вряд ли выдерживает какую-либо критику, однако его аргументы в защиту внешней мотивации (стимулирования) деятельности заслуживают внимания, так как в настоящее время, к сожалению, в педагогике внешней мотивации не уделяется должного внимания.

ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТРЕБНОСТЕЙ

Часто как синоним слову мотивация используют термин «потребности». Потребностью называют состояние нужды человека в определенных условиях жизни и деятельности или материальных объектах. Потребность, как и любое состояние личности, всегда связана с наличием у человека чувства удовлетворенности или неудовлетворенности. Потребности есть у всех живых существ, и этим живая природа отличается от неживой. Потребность активизирует организм, стимулирует его поведение, направленное на поиск того, что требуется.

Количество и качество потребностей, которые имеют живые существа, зависит от уровня их организации, от образа и условий жизни, от места, занимаемого соответствующим организмом на эволюционной лестнице. Меньше всего потребностей у растений, которые имеют нужду только в определенных биохимических и физических условиях существования. Больше всего разнообразных потребностей у человека.

Ученые указывают на целый комплекс потребностей, которые могут влиять на поведение человека: потребности в безопасности, потребности в аффилиации, потребности в уважении, потребности в независимости и самостоятельности, потребности достижения, потребности во власти.

Потребности в безопасности. В биологической программе любого живого существа заложена потребность избегать боли и угроз. Человеку также свойственно избегать потенциально вредоносных факторов, угрожающих здоровью и благополучию. Некоторые люди проявляют по этому поводу повышенное беспокойство — это люди с высокой потребностью в безопасности. Они склонны уделять много внимания любым элементам окружения, которые непосредственно или даже отдаленно связаны с какими-либо происшествиями, стихийными бедствиями, болезнями, преступлениями, войнами и т.д. Они проявляют особую обеспокоенность по поводу надежности служебного положения или снижения доходов, стремятся найти работу с наибольшими гарантиями занятости. Для них наиболее привлекательными факторами, стимулирующими к деятельности, могут оказаться пожизненный найм, гарантированная зарплата, высокая страховка и заслуженная пенсия.

В профессиональной среде, где человек может быть уволен за некомпетентность, люди с высокой потребностью в безопасности сделают все возможное, чтобы подстраховаться от любой неприятности. Они могут избегать принятия рискованных решений, за которые им придется нести ответственность, будут строго следовать правилам и регламенту, не проявляя какой-либо инициативы. Их пугают цели и задачи, связанные с неизвестным и новым в жизни, с риском и возможностью неудачи.

Люди с низкой потребностью в безопасности будут охотно браться за опасные и рискованные задачи хотя бы потому, что это позволяет проверить себя и ощутить полноту жизни. Такие люди, как правило, обращают мало внимания на свое здоровье и безопасность, не особенно задумываются о последствиях, считая подчас, что они застрахованы судьбой от бед и болезней.

Потребности в аффилиации. Большинству свойственно стремление к теплым дружеским взаимоотношениям с другими людьми, при которых человек отдает тепло своей души, принимая в ответ дружбу и тепло другого человека. Однако и эта потребность свойственна людям в разной степени. Есть люди чрезвычайно чувствительные к чужому вниманию, малейшие признаки отвержения или холодности воспринимаются ими как личная трагедия. Такие люди получают особое удовольствие от общения и проведения времени в обществе. Им свойственна уживчивость в коллективе до тех пор, пока они ощущают дружеское сотрудничество со стороны коллег.

Чрезмерная потребность в аффилиации часто ставит дружескую привязанность выше производственных проблем, не позволяя делам портить личные отношения. Человек с сильно выраженной потребностью в аффилиации нередко стремится избегать непопулярных решений, соглашается с новыми и новыми несправедливыми требованиями и исключениями из правил для поддержания и завоевания дружбы.

Потребность в уважении. Люди не безразличны к уважению и высокой оценке со стороны других. Однако эта потребность обычно слабо выражена у людей, которые оценивают себя с позиций внутренних стандартов, например с точки зрения моральных принципов или религиозных убеждений. Напротив, люди, ориентированные на то, что о них подумают другие, обладают выраженной потребностью в уважении. Эта потребность человека удовлетворяется посредством внимания, похвалы, формального и неформального признания достоинств и заслуг со стороны других людей. Нередко такая потребность может быть удовлетворена только в случае, если знаки внимания и признания исходят от значимых для человека лиц, например руководителя или признанного специалиста в какой-либо сфере.

Иногда данную потребность рассматривают как эго-потребность. Люди с выраженными эго-потребностями чрезвычайно чувствительны к внешнему неуважению или критике. Они глубоко переживают ситуации, в которых, по их мнению, им не оказываются должные знаки уважения, за ними не признается

тот статус, на который они претендуют. Они будут стремиться к получению желанного уважения и статуса и, если организация не предлагает достижимых и санкционированных путей к его достижению, будут искать несанкционированные методы либо станут бездейственными и апатичными. Выраженная потребность в уважении также может находить удовлетворение в стремлении к известности, знакомству с видными людьми, членством в престижных группах или выбором социально ориентированной профессии. Публичные выступления, игра на публику, общение с «живой» аудиторией — все это может выступать средством удовлетворения потребности в уважении.

Потребность в независимости и самостоятельности. Младенцы полностью зависят от взрослых в удовлетворении почти всех своих потребностей. По мере взросления возникает внутренний конфликт между зависимостью от родителей и желанием свободы и независимости.

Достигая зрелости, люди становятся в значительной степени независимыми и обретают большую ответственность за свою жизнь. Тем не менее стремление к свободе и независимости у людей неодинаково. Одни органически не переносят никаких проявлений авторитаризма и диктата и испытывают дискомфорт от условий, хоть в чем-то ограничивающих их привычное поведение. В рабочей обстановке такие люди предпочитают самостоятельно выполнять свою задачу без непосредственного контроля со стороны руководителя. Они не любят зависеть от каких-либо ресурсов, от чьей-либо помощи. Многие из них предпочитают быть боссами самим себе и стать хозяевами или менеджерами собственного дела. Большинство людей представляют собой противоречивый сплав стремлений к зависимости и свободе. Однако люди с низкой потребностью в независимости никогда не испытывают желания «покинуть гнездо» и идти своим путем. Наибольший комфорт они испытывают, если рядом с ними находится некая фигура, олицетворяющая родителей, заботящаяся о них и указывающая, что и как нужно делать.

Потребность в независимости во многом зависит от культурной среды и семейного воспитания. В одних культурах, напри-

мер, во многих странах Юго-Восточной Азии, большой акцент делается на послушании и исполнительности; в западной культуре основными ценностями являются свобода, индивидуализм и скепсис в отношении авторитарных фигур.

Потребность достижения. Человек с высокой потребностью достижения получает удовлетворение от успеха в выполнении трудных задач, достижения совершенства в чем-либо, нахождения лучших путей в решении проблем. Одни люди постоянно ищут задачи и ситуации, которые позволяют проверить их способности и компетентность, другие же полностью лишены подобных устремлений. Потребность достижения отличается от потребности в уважении тем, что ориентирована на объективную обратную связь о результатах деятельности, на реальные достижения, а не на то, как эти результаты будут оценены другими людьми. Именно люди с высокой потребностью достижения могут годами работать над какой-либо сверхзадачей или проблемой, вызывая при этом лишь усмешку окружающих. И даже достигнув многого, такие люди по-прежнему стремятся к достижению новых рубежей.

Люди с высокой потребностью достижения предпочитают задачи, успех в которых зависит не от случая или удачного стечения обстоятельств, а от их собственных усилий и способностей. Они стремятся к постоянной и конкретной обратной связи о результатах своих усилий, не боятся конкуренции, видя в ней новую возможность проверить себя. Им нравится работа, в которой они могут проявить собственную инициативу в решении проблемы.

Потребность во власти. И в этой потребности наблюдаются значительные различия между людьми. Одни получают удовлетворение от своего влияния на других, от своей способности вызывать у людей сильные эмоции — страх, восхищение, гнев и т.д. Ярко выраженная потребность во власти может удовлетворяться различными путями, вплоть до получения удовольствия от наблюдения за спортивными единоборствами или просмотра фильмов, полных жестокости и насилия. Однако наиболее непосредственной формой удовлетворения потребности во власти

является возможность прямого влияния на чувства, отношения и поведение людей! Так, властолюбивые люди получают удовольствие от победы в споре, ослаблении противника или нанесении ему поражения, от процесса руководства и возможности распоряжаться людьми и ресурсами. Эти люди очень чувствительны к политическим процессам внутри организации и непременно пытаются обрести свою собственную власть, формируя альянсы, стараясь обрести контроль над ресурсами, бюджетом или источниками информации. Они постоянно ищут пути к занятию руководящих постов в организации, на которых они могут реализовывать свое влияние. Большинству людей свойственна умеренная потребность во власти. Лица с низкой потребностью во власти избегают руководящих постов и испытывают дискомфорт, когда им приходится руководить или оказывать влияние на других людей. Такие люди не всегда уверены в себе или же убеждены, что указывать другим, что и как делать, некорректно.

ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ученые различных направлений в разное время пытались выяснить, как влияют внешние стимулы на производительность труда человека, на уровень его активности, т.е. создавали свои теории мотивации. Особенно активно в эту работу включились в XX в. психологи и менеджеры в связи с потребностью в интенсификации труда и росте производства. Изучая в первую очередь влияние внешних мотивов, психологи пришли к выводу, что они обладают различной силой воздействия на человека.

Пирамида потребности А. Маслоу

Одним из первых психологов, который обратил внимание на влияние потребностей на организацию деятельности, был Абрахам Маслоу. Он разделил потребности на пять категорий:

- 1) физиологические (нужда в еде, одежде, жилище, необходимом для выживания);
- 2) безопасности и уверенности в будущем, включающие потребности в защите от физического и психологического нападения окружающих;
- 3) социальные, т.е. потребности ощущать себя членом какой-либо общности, иметь социальные контакты, чувствовать привязанность и поддержку;
- 4) уважения — это потребность в признании личных качеств или достижений;
- 5) самовыражения (самореализации), т.е. потребность в реализации своих потенциальных возможностей, в становлении человека как личности.

Согласно теории А. Маслоу эти потребности можно расположить в виде иерархической структуры (рис. 1). Физиологические потребности и потребности безопасности — первичные потребности, т.е. врожденные, их называют потребностями низших уровней.

Потребности в аффилиации (социальные потребности), потребности в уважении и самовыражении (самореализации) являются вторичными. Это потребности высших уровней.

По мнению Ж. Годфруа, более 90% людей останавливается на уровне поисков защищенности и хорошего отношения. Не-

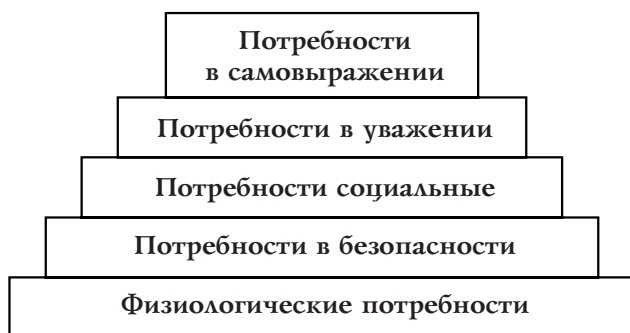


Рис. 1. Пирамида потребностей А. Маслоу

которые психологи считают, что подлинного расцвета личности и появления потребности в самореализации достигают 1—2% людей.

Согласно теории А. Маслоу, если у человека существуют две потребности разных уровней, то доминирующей, т.е. определяющей его поведение, является потребность более низкого уровня.

Поскольку с интеллектуальным и духовным развитием человека потребности высших уровней постоянно расширяются, то они никогда не могут быть полностью удовлетворены, и поэтому мотивация поведения через потребности бесконечна.

Теория А. Маслоу внесла исключительно важный вклад в понимание того, что лежит в основе стремления людей к работе. Руководители различных рангов и сфер деятельности стали понимать, что усилия людей определяются широким спектром их потребностей. Для того чтобы мотивировать конкретного человека, необходимо дать ему возможность удовлетворить его важнейшие потребности.

➡ Не так давно руководители могли мотивировать подчиненных почти исключительно только экономическими стимулами, поскольку поведение людей определялось в основном их потребностями низших уровней. Сегодня ситуация изменилась. Благодаря более высоким заработкам и социальным благам даже люди, находящиеся на низших ступенях социальной лестницы, претендуют на удовлетворение потребностей высших уровней. ←

В итоге можно сделать вывод, что для управления людьми нужно внимательно наблюдать, какие потребности движут ими. Поскольку со временем потребности меняются, то нельзя считать, что внешнее стимулирование, которое сработало один раз, будет эффективно работать все время.

Теория потребностей Дэвида Мак-Клелланда

Иной подход к классификации потребностей высших уровней предложил Д. Мак-Клелланд. Он выделил три вида потребностей высших уровней: власть, успех, причастность.

Потребность власти выражается в желании воздействовать на других людей. Люди, испытывающие такую потребность, чаще проявляют себя как энергичные, не боятся конфронтации, стремятся отстаивать собственную позицию. Обычно они хорошие ораторы и требуют к себе повышенного внимания со стороны других. Любая руководящая должность привлекает людей с потребностью власти, поскольку она дает возможность реализовать и проявлять власть.

Потребность успеха удовлетворяется не признанием успеха, а процессом доведения работы до успешного завершения. Люди, испытывающие потребность в успехе, предпочитают иметь дело с проблемами, при разрешении которых могут взять ответственность на себя, но эти проблемы должны быть реально разрешимы, а поощрение за достигнутый результат — конкретным и ощутимым.

Потребность причастности по своей сути совпадает с социальной потребностью согласно теории А. Маслоу.

Двухфакторная теория мотивации Фредерика Герцберга

Согласно теории Герцберга, все факторы, влияющие на удовлетворенность человека работой, могут быть разделены на две группы:

- 1) факторы-мотиваторы, определяющие удовлетворенность работой;
- 2) гигиенические факторы, определяющие неудовлетворенность человека работой.

К факторам-мотиваторам относятся:

- 1) возможность достижения и признания успеха;
- 2) интерес к данному виду деятельности;
- 3) ответственность;
- 4) продвижение по службе;

5) возможность профессионального роста.

Значение этих факторов оценивается людьми только положительно и в наихудшем случае может быть равным нулю.

К гигиеническим факторам относятся:

- 1) способ управления и политика администрации;
- 2) условия труда;
- 3) межличностные отношения на рабочем месте;
- 4) заработок;
- 5) степень непосредственного контроля за работой;
- 6) влияние работы на личную жизнь.

Значение этих факторов оценивается людьми только отрицательно и в наилучшем случае может быть равным нулю. Согласно теории Герцберга, работник вообще начинает обращать внимание на гигиенические факторы только в том случае, если считает их реализацию несправедливой.

Иногда заработной плате присваивают статус мощного стимула. Однако по оценкам психологов, эффект увеличения заработка позитивно действует в течение трех месяцев. Затем человек начинает работать в том же, привычном для него расслабленном режиме. Это наглядно демонстрирует кривая стимулирования, представленная на рис. 2.

Если по горизонтали откладывать размер удельного вознаграждения C (оплату труда на единицу трудовых усилий), а по вертикали соответствующую выработку P , то зависимость будет

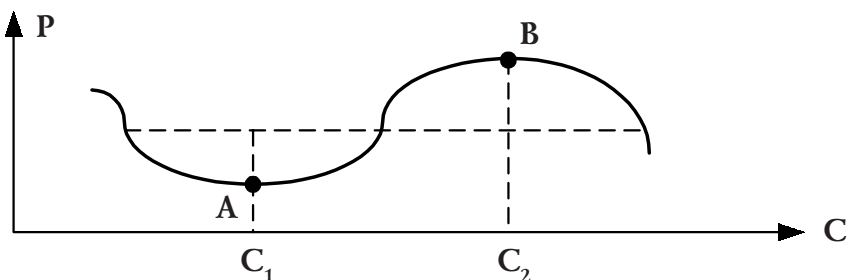


Рис. 2. Кривая материального стимулирования

иметь вид участка синусоиды, который называется кривой стимулирования.

Практика показывает, что при определенном диапазоне удельного вознаграждения (C_1 , C_2) в ответ на его повышение работник увеличивает выработку, т.е. существует прямая зависимость между ними. При значительном повышении вознаграждения наступает момент (правее C_2), когда работник предпочитает снижение интенсивности труда дальнейшему росту заработной платы. Этот предел — уровень действительных потребностей работника. Значительное снижение удельного вознаграждения (левее C_1) вынуждает работников увеличивать выработку ради обеспечения минимального размера заработка. Однако такое снижение ведет к существенному росту текучести кадров. Точка А — пороговый уровень, кадровый минимум заработной платы. Если работник не получает достаточно средств, чтобы в разумных пределах обеспечить себя и свою семью, он бросает работу либо начинает отвлекаться от порученного дела, искать вторую, третью работу, и в результате плохо работать везде. Поэтому следует добиться того, чтобы заработная плата давала достаточно средств для оплаты разумных жизненных потребностей работника на уровне его действительных потребностей и вместе с тем соответствовала его реальному вкладу в рост производства.

Кривая стимулирования является отражением закона Йеркса — Додсона о зависимости качества (производительности) выполнения от интенсивности (уровня) мотивации. Согласно этому закону вследствие увеличения интенсивности мотивации качество деятельности сначала увеличивается, но после прохождения точки наиболее высоких показателей успешности деятельности (оптимума мотивации, точка В) постепенно уменьшается. Уровень мотивации, при котором деятельность выполняется максимально успешно, называется оптимумом мотивации.

Теория человеческого фактора Д. Мак-Грегора

Автор исходит из того, что существуют два типа отношений руководителя к подчиненному, соответственно, два подхода в

управлении подчиненными: принципиально негативное отношение к подчиненным (теория Х) и принципиально положительное (теории У).

Мак-Грегор пришел к выводу, что мировосприятие тех, кто руководствуется теорией Х, базируется на следующих выводах:

1. Работники генетически ненавидят работу и, если есть возможность, избегают ее.
2. Так как работники ненавидят работу, то для того чтобы они трудились, их нужно принуждать, контролировать и грозить им наказанием.
3. Работники избегают ответственности, поэтому нуждаются в постоянном контроле и руководстве.
4. Превыше всего работниками ценится гарантированность рабочего места, и они практически лишены честолюбивых помыслов.

Противоположный подход к человеку (теория У) основывается на принципах:

1. Работники воспринимают труд как такой же естественный для человека процесс, как отдых или игра.
2. Люди способны к самоорганизации и самоконтролю, если они заинтересованы в своей деятельности.
3. Все работники стремятся к ответственности и свободе принятия решений, связанных с выполнением работы.
4. Все работники наделены высоким уровнем изобретательности и воображения, которые редко используются в современной индустриальной жизни; это ведет к разочарованию и превращает человека в противника организации. Креативность чрезвычайно широко распространена среди всех членов организации, а не является прерогативой менеджеров.

Теория Х — это авторитарный взгляд, ведущий к прямому регулированию и жесткому контролю всех вышеуказанных переменных организационного поведения. Эта теория предпола-

гает, что люди в своем большинстве нуждаются в принуждении, строгом и постоянном контроле, и стимулирование к добросовестной работе предполагает наказание или страх перед возможным наказанием.

Сам Мак-Грегор был сторонником теории У и был пропагандистом идей широкого участия всех членов организации в процессах подготовки и принятия решений, наделения сотрудников большей ответственностью и возможностью рисковать, а также указывал на важность оптимальных групповых отношений как фактора индивидуальной мотивации.

Теория «Z» У. Оучи

Впоследствии теории Х и У были дополнены теорией Z, отражающей отношение к персоналу японских менеджеров. Теория была предложена У. Оучи.

Сущность этой теории может быть выражена в следующих положениях:

1. Руководитель должен заботиться о каждом сотруднике как о человеке в целом, т.е. он должен не только обеспечивать сотрудникам необходимый уровень заработной платы, но и заботиться о качестве их жизни.
2. Работник заинтересован в будущем предприятия не меньше, чем руководитель, и поэтому привлечение сотрудников к групповому процессу принятия решений является прямой обязанностью руководителя.
3. Свою заинтересованность в сотруднике предприятие должно демонстрировать путем пожизненного найма и предоставления работнику возможности найти наиболее подходящий ему вид деятельности за счет ротации кадров.

Теория ожиданий Виктора Врума

Под ожиданием понимается оценка человеком вероятности наступления какого-либо события. Теория ожиданий исходит из двух допущений:

- 1) любая деятельность человека является целенаправленной;
- 2) достижение цели зависит от вознаграждения, которое позволяет работнику удовлетворить свои потребности;

Врум считал, что сила стремления к достижению цели зависит:

- 1) от ценности вознаграждения, т.е. человек должен быть вознагражден тем, что он ценит, и вознаграждение должно быть связано с достижением цели напрямую;
- 2) от степени достижимости цели.

На основании предшествующего опыта у человека формируются представления о степени достижимости цели; если ожидания достижения цели высоки, то сила побудительного мотива возрастает. Этот предшествующий опыт может быть положительным, что усиливает мотивацию, или отрицательным, что мотивацию ослабляет. Ощущение тщетности попыток достижения цели снижает мотивацию. А низкая мотивация уменьшает исполнительский вклад человека в достижение цели, что ведет к накоплению отрицательного опыта и т.д. по кругу; результатом этого является человек-неудачник. Поэтому цели должны быть реальными и достижимыми настолько, чтобы у человека не возникало сомнений в получении вознаграждений.

Поскольку разные люди обладают различными потребностями, то конкретное вознаграждение они оценивают по-разному. Следовательно, мотивируя человека к чему-либо, необходимо сопоставить предлагаемое вознаграждение с потребностями сотрудников и привести их в соответствие.

Теория справедливости

Главный вывод теории справедливости заключается в том, что люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем соотносят его с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичную

работу. Если сравнение показывает дисбаланс и несправедливость, т.е. человек считает, что его коллега получил за такую же работу большее вознаграждение, то у него возникает психологическое напряжение, мотивация к деятельности падает.

Люди могут восстановить чувство справедливости, или изменив уровень затрачиваемых усилий, или пытаясь изменить уровень получаемого вознаграждения. Исследования показывают, что когда люди считают, что им недодают, они начинают работать хуже. Если же они считают, что им переплачивают, они не склонны изменять свое поведение и интенсифицировать свою деятельность.

Важно помнить, что восприятие и оценка справедливости носит относительный, а не абсолютный характер. Люди сравнивают себя с другими, часто ошибаются, когда оценивают значимость и интенсивность своего труда. Нужно рассказывать и объяснять людям, почему и за что их оценивают.

➡ В некоторых организациях пытаются решить проблему возникновения у сотрудников чувства несправедливой оценки их труда за счет сохранения сумм выплат в тайне. К сожалению, это не только трудно сделать технически, но и заставляет людей подозревать несправедливость и там, где ее на самом деле нет. Кроме того, если сохранять размеры заработков сотрудников в тайне, то (как это следует из теории ожидания) организация рискует потерять положительное мотивационное воздействие роста заработной платы, связанное с продвижением по службе. ←

Модель Портера—Лоулера

Лайман Портер и Эдвард Лоулер разработали комплексную процессуальную теорию мотивации, включающую элементы теории ожиданий и теории справедливости. В их модели (рис. 3) фигурируют пять переменных: затраченные усилия, восприятие, полученные результаты, вознаграждение, степень удовлетворения. Согласно модели Портера—Лоулера достигнутые результаты зависят от приложенных сотрудником усилий, его способностей и характерных особенностей, а также осознания

им своей роли. Уровень приложенных усилий будет определяться ценностью вознаграждения и степенью уверенности в том, что данный уровень усилий действительно повлечет за собой вполне определенный уровень вознаграждения. Более того, в теории Портера—Лоулера устанавливается соотношение между вознаграждением и результатами, т.е. человек удовлетворяет свои потребности посредством вознаграждений за достигнутые результаты.

Согласно модели Портера—Лоулера результаты, достигнутые сотрудником, зависят от трех переменных (рис. 3): затраченных усилий (3), способностей и характерных особенностей человека (4), а также от осознания им своей роли в процессе труда (5). Уровень затрачиваемых усилий зависит от ценности вознаграждения (1) и того, насколько человек верит в существование прочной связи между затраченными усилиями и возможным вознаграждением (2). Достижение требуемого уровня результативности (6) может повлечь внутренние вознаграждения (7а), такие как чувство удовлетворения от выполненной работы,

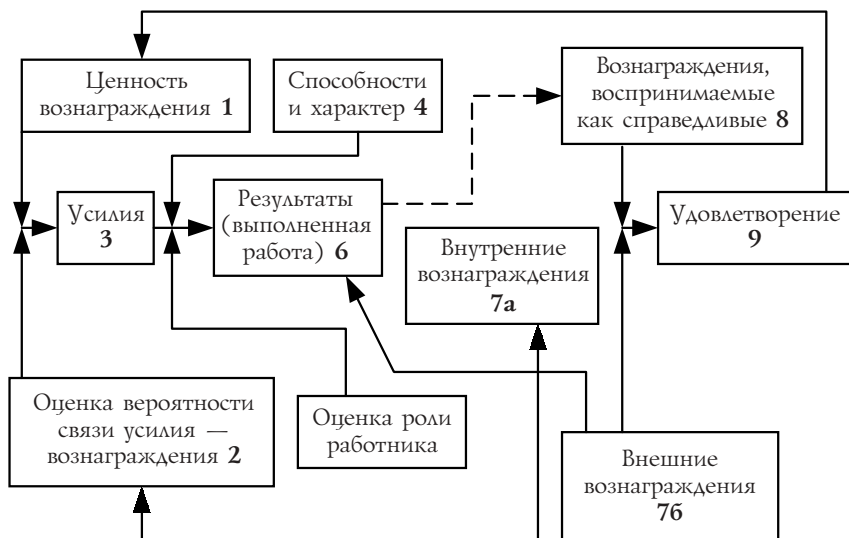


Рис. 3. Модель Портера—Лоулера

чувство компетентности и самоуважения, а также внешние вознаграждения (76), такие как похвала руководителя, премия, продвижение по службе.

Пунктирная линия между результативностью и внешним вознаграждением означает, что может существовать связь между результативностью какого-либо сотрудника и выдаваемыми ему вознаграждениями. Дело в том, что эти вознаграждения отражают возможности вознаграждения, определяемые руководителем для данного сотрудника и организации в целом. Пунктирная линия между результативностью и вознаграждением, воспринимаемым как справедливое (8), показывает, что люди имеют собственную оценку справедливости вознаграждения. Удовлетворение (9) — это результат внешних и внутренних вознаграждений с учетом их справедливости (8). Удовлетворение является мерилем того, насколько ценно вознаграждение на самом деле (1). Эта оценка будет влиять на восприятие человеком будущих ситуаций.

Один из наиболее важных выводов Портера и Лоулера состоит в том, что результативный труд ведет к удовлетворению и, по-видимому, способствует повышению результативности.

Исследования подтверждают точку зрения Портера и Лоулера, что высокая результативность является причиной полного удовлетворения, а не следствием его. Модель Портера—Лоулера внесла большой вклад в понимание мотивации. Она показала, в частности, что мотивация не является простым элементом в цепи причинно-следственных связей. Эта модель показывает также, насколько важно объединить усилия, способности, результаты, вознаграждения, удовлетворение и восприятие в единую систему.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Перечислите особенности поведения людей с доминирующей потребностью в безопасности, с потребностью в аффилиации, в уважении, в независимости и самостоятельности, в достижениях, во власти.

2. Подберите приемы стимулирования людей с различными типами доминирующих потребностей к деятельности.
3. Зачем создавали и создают теории мотивации?
4. Какова основная идея теорий мотивации А. Маслоу, Д. Мак-Клелланда, Ф. Герцберга, Д. Мак-Грегора, У. Оучи, Виктора Врума, Л. Портера и Э. Лоулера?
5. Проанализируйте действия преподавателя, направленные на мотивацию студентов к учебной деятельности с точки зрения какой-либо из представленных выше теорий.

УСПЕХ И НЕУСПЕХ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Каждый стоит столько, сколько
стоит то, о чем он хлопочет.

Марк Аврелий

Как потопашь, так и полопашь.

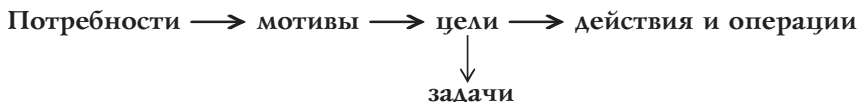
Русская народная пословица

ПОНЯТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ СТРУКТУРА

В 1956 г. в университете Мак-Гилла группой психологов был проведен опыт с добровольцами, которые должны были как можно дольше пробыть в специальной камере, где они были максимально ограждены от внешнего мира и находились в состоянии полного покоя — никакой деятельности. Ученых поразило тот факт, что большинство испытуемых оказались неспособными выдержать такие условия больше 2—3 дней.

Здоровый нормальный человек должен быть активен. Недаром мы используем как синонимы понятия «жизнь», «жизнедеятельность», «активность». В обычном словоупотреблении всякого рода активность человека — это деятельность. В психологии деятельности придается огромное значение. А.Н. Леонтьев считал, что благодаря деятельности возникает психическое «вообще». Он заложил основы деятельностного подхода в психологии.

Психологическое строение деятельности достаточно подробно описано в работах А.Н. Леонтьева и его учеников. Структуру деятельности можно представить следующим образом:



Итак, источником, началом любой деятельности выступают потребности. Потребность — переживание нужды в том, что необходимо для поддержания жизни и развития личности человека.

Переживаемая потребность заставляет человека искать предмет ее удовлетворения. Предмет потребности — это ее мотив. Мотив — это определенная осознанная потребность. На основе одной и той же потребности могут образовываться различные мотивы. Тот или иной мотив побуждает человека к постановке цели. Цель представляется человеку как воображаемый результат деятельности, а затем человек начинает обдумывать условия, необходимые для достижения цели. Цель может быть разбита на задачи — отдельные шаги, которые необходимо сделать на пути к достижению конечной цели.

Деятельность складывается из действий и операций. Одна и та же деятельность может реализовываться разными действиями и операциями, т.е. реально достичь своей цели можно разными путями.

Часто мы не задумываемся над основанием айсберга, который называем деятельностью, т.е. видим, анализируем только сами действия и операции — верхушку айсберга. Если мы хотим знать, почему человек так поступает, каких поступков можно ждать от него, то мы должны разобраться в мотивах его поступков.

ВЛИЯНИЕ МОТИВАЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В психологии создана и детально разработана теория мотивации достижения успехов в различных видах деятельности. Основателями являются американские ученые Д. Мак-Клелланд, Д. Аткинсон и немецкий ученый Х. Хекхаузен.

У человека есть два разных мотива, связанных с деятельностью, направленной на достижение успеха. Это мотив достижения успеха и мотив избегания неудачи. Поведение людей с этими полярными мотивами кардинально различается.

Люди, мотивированные на успех, обычно они выигрывающие, ставят в деятельности некоторую положительную цель, достижение которой расценивают как успех. Все усилия направлены только на успех в своей деятельности. Они уверены в одобрении своих действий и от деятельности получают положительные эмоции. Личности этого типа обычно активны, инициативны, если встречаются препятствия — ищут способы их преодоления. Продуктивность деятельности и степень активности в меньшей степени зависят от внешнего контроля. Для них также характерна настойчивость в достижении цели. Они склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени. Предпочитают брать на себя средние по трудности или же слегка завышенные, хотя и выполнимые обязательства. Ставят перед собой реально достижимые цели, если рискуют, то расчетливо. Они склонны к переоценке своих неудач в свете достигнутых успехов. При выполнении заданий проблемного характера, а также в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается. Люди, направленные на достижение успеха, склонны к восприятию и переживанию времени как «целенаправленного и быстрого», а не бесцельно текущего.

Привлекательность задачи для них возрастает пропорционально ее сложности. В особенности это проявляется в добровольных, а не навязанных извне задачах. В случае неудачного выполнения задания его привлекательность остается на прежнем уровне.

Иначе себя ведут люди, мотивированные на избегание неудачи (проигрывающие). Они малоинициативны. Для них цель в деятельности заключается в избегании неудачи, а не в успешном достижении цели. Человек, мотивированный на неудачу, не уверен в себе, боится критики, не верит в успех, всячески избегает работы, связанной с возможной неудачей. Такие люди склонны к восприятию и переживанию времени как бесцельно текущего. В целом эти люди являются жизненными неудачниками.

Выигрывающие правильно оценивают свои способности, успехи и неудачи, выбирают профессию, соответствующую их знаниям, умениям и навыкам.

Иначе оценивают свои возможности проигрывающие. Нередко они неадекватно определяются в жизни — это проявляется при выборе профессии, где предпочтение отдается либо слишком легким, либо слишком сложным профессиям. Имеют завышенную или заниженную самооценку, нереалистический уровень притязаний.

Человек, стремящийся к успеху в деятельности, после неудачи обычно возвращается к решению этой задачи, а интерес к этой задаче повышается. Совершенно иначе ведут себя люди, ориентированные на неудачу: у них интерес к задаче после неудачи падает.

Те, кто стремится к успеху, оценивают свои достижения как нечто закономерное и зависящее только от их умений, знаний и навыков. Избегающие неудач обращаются к анализу способностей только в случае неудачи, а свои достижения объясняют стечением обстоятельств, в то время как стремящиеся к успеху подобным образом объясняют неудачу.

Причину формирования ведущей мотивации нужно искать в нашем детстве, в семье, в ближайшем окружении.

Недостаточная отзывчивость родителей на потребность в ласке, заботе, игнорирование ребенка, конфликты в семье, грубость, болезнь, длительные неприятности, чрезмерная физическая работа, травмирующие события являются некоторыми из многих факторов, которые формируют мотивацию проигрывающего. Эти причины сдерживают активность личности. Обычно проигрывающие любят жалеть себя, перекладывать ответственность на другого, жаловаться на жизнь и ничего не делать. Их типичные высказывания:

- Если бы только я женился на ком-нибудь другом...
- Если бы только я имел другую работу...
- Если бы только я окончил институт...
- Если бы только я был красивым...
- Если бы только я родился богатым... и т.д. и т.п.

Никто не является 100%-ным проигрывающим или выигрывающим, но заниматься воспитанием в себе мотивации дости-

жения успеха может каждый, кто серьезно и ответственно относится к своей жизни.

➡ Начните работу над собой с оценки того, кто же вы. Оцените чувства к себе, к тому, чего вы достигли в жизни, и ваши отношения к другим, поместив свою оценку (X) на шкале выигрывающий / проигрывающий.

- | | |
|---|--|
| 1) Чувствую себя проигрывающим
в жизни | Чувствую себя
выигрывающим в
жизни |
| 2) Достиг в жизни мало | Достиг в жизни много |

Вы удовлетворены тем, где вы себя расположили? Если нет, то составьте список того, что вы хотели бы изменить. Из этого списка выберите три главных задачи и добейтесь их выполнения. ←

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ТРЕВОЖНОСТЬ

Тревожность — свойство человека приходить в состояние повышенного беспокойства, испытывать страх и тревогу в специфических ситуациях. Проявление тревожности в различных ситуациях неодинаково. Различают тревожность:

- 1) **личностную** — это устойчивые проявления беспокойства у человека вне зависимости от ситуации;
- 2) **ситуационную** — это проявление тревоги в ответ на опасность.

Особенно неприятна и опасна личностная тревожность, поскольку состояние тревожности включает в себя как умственное, так и физическое напряжение. Чувство беспокойства как бы заполняет все тело человека, подавляя другие эмоции и трезвые мысли. Появляются учащенное сердцебиение, затруднение дыхания, холодный пот, дрожь в коленях, холод в животе и позывы в туалет. Хотя на самом деле ничего опасного для жизни не происходит.

Поведение повышенно тревожных людей имеет следующие особенности:

1. Высокотревожные эмоциональней воспринимают сообщение о неудаче, чем низкотревожные.
2. Высокотревожные хуже работают в стрессовых ситуациях.
3. Боязнь неудачи — характерная черта высокотревожных. Эта боязнь у них доминирует над стремлением к достижению успеха.
4. Мотивация достижения успехов характерна для низкотревожных.
5. Для высокотревожных большим стимулом является сообщение об успехе, чем о неудаче.
6. Низкотревожных стимулирует сообщение о неудаче.

Исследования показали, что многие высокотревожные люди терпят неудачи во время экзаменационных сессий, важных переговоров, спортивных состязаний и т.п. вследствие появления ощущения некомпетентности, беспомощности. Сообщение о предстоящем испытании нередко вызывает у таких людей сильнейшее беспокойство, которое мешает нормально думать, сосредоточиться на данном вопросе, происходит блокировка нужной информации. Все это, в свою очередь, отрицательно сказывается на результатах.

➡ «Мне случалось иной раз видеть во сне, что я студент и иду на экзамен — я с ужасом думал, сколько я забыл, срежешься да и только, — и я просыпался, радуясь от души, что море и паспорта, годы и визы отделяют меня от университета и никто меня не будет испытывать...» Так писал в воспоминаниях более века назад бывший студент мехмата, один из мужественнейших людей России Александр Иванович Герцен.

Можно привести не менее удивительный и курьезный случай того, как высокая тревожность помешала талантливейшему писателю: студент вытащил билет и на 1-й вопрос что-то поговорил, а по-второму едва-едва сумел пролепетать несколько осмысленных фраз. И тяжело, трудно замолк, виновато ушел в себя. Преподаватель пожалел его, поставил «уд» и отпустил. Экзамен проходил в Литературном институте,

студентом был Александр Твардовский, а в качестве трудного вопроса выпала ему поэма «Страна Муравия», за которую он только что был удостоен Государственной премии СССР.



Многочисленные примеры указывают на то, что у высокотревожных людей в критической ситуации не происходит мобилизации сил, чтобы преодолеть препятствие, так как деятельность переживания заглушает любую другую деятельность.

Нужно научиться выбрасывать тревогу из головы. Для этого, пишет К. Шрайнер в своем бестселлере «30 способов улучшить свое самочувствие за 3 минуты», нужно освоить:

- 1) релаксаторы,
- 2) приемы, отвлекающие внимание,
- 3) приемы, избавляющие от напряжения.

Релаксаторы действуют по линии ослабления физического напряжения. Мы почти всегда чувствуем себя лучше после того, как расслабились наши мышцы. Техника релаксации включает три следующие ступени:

- 1) Отложите на время решение проблемы, которая вас беспокоит (насколько это возможно).
- 2) Займитесь в течение 2—3 минут релаксацией, т.е. расслаблением мышц, которые скованны, напряжены (помассируйте их, представьте в них приятное тепло, почувствуйте тяжесть в них).
- 3) Освободитесь от напряжения, возвратитесь к решению первоначальной проблемы.

Приемы, отвлекающие внимание, работают по следующей схеме:

- 1) не касайтесь своих проблем;
- 2) полностью переключите внимание на что-нибудь совершенно постороннее;

- 3) возвратитесь к прежней проблеме, взгляните на нее по-новому. Найдите преимущества для себя в самых скверных обстоятельствах.

Приемы, избавляющие от напряжения, обладают эффектом «спускового крючка», который освобождает как мышечное напряжение, так и эмоциональное разочарование. Например, поощрите себя, напоминая себе о своих предыдущих успехах. Память о том, как мы преодолевали свои неприятности в прошлом, увеличивает наши шансы справиться с ними и в настоящем.

Можно записать все, что вас тревожит, на бумаге. Это часто позволяет освободиться от химер и осознать действительное, а не надуманное состояние проблемы.

➔ **Упражнение «Зубной кабинет»** рекомендуется для тех, кто на работе и в жизни испытывает повышенную тревожность и беспокойство.

1. Подумайте о том, что вы записались к зубному врачу. Представьте, что вы входите в парадные двери, поднимаетесь на нужный этаж и открываете дверь в зубной кабинет. Смотрите на часы, они показывают назначенное вам время.
2. Вы проходите и садитесь в кресло. Справа от вас — тележка с медицинскими инструментами, вы смотрите на них и чувствуете, как будто эти холодные металлические предметы неприятно касаются ваших десен и зубов. Слева — бормашина, неприятный звук которой, как вам кажется, вы уже слышите. Словом, при рассмотрении зубного кабинета ваше внутреннее напряжение постепенно возрастает.
3. Сзади от вас открывается дверь, и кто-то входит. Вы не успеваете обернуться, как медсестра говорит: «Сегодня врач не придет. Он немного простужен. Давайте, я перепишу ваш талон на другое время». Вы с облегчением вздыхаете и выходите из кабинета.

К. Шрайнер, автор этого упражнения, писал, что в жизни многие из нас ведут себя так, будто они — в зубопротезном кресле. Мы нервничаем, волнуемся, напряжены, тревожимся, что впереди — что-то плохое и неприятное. Еще ничего не произошло, а мы заранее уже переживаем и боимся невзгод.

А нужно всего лишь подождать и посмотреть, произойдет ли событие, которое может нас расстроить. Возможно, ничего плохого не будет, и мы только потом поймем, что зря волновались.



Необходимо найти свой индивидуальный способ снятия напряжения и не давать тревожности шанс победить вас.

МОТИВАЦИЯ БЕСПОМОЩНОСТИ

Часто человек попадает в такие жизненные ситуации, где он, по сути, в состоянии справиться с проблемой, но тем не менее оказывается беспомощным.

Многие психологи интересовались этой проблемой. Впервые описание состояния беспомощности, причины его возникновения были изучены на животных. Оказалось, что если собаку долгое время держать привязанной в станке и давать ей умеренное количество тока после того, как зажигается светосигнал, то она привыкает и, будучи свободной, она не пытается вырваться из станка после светосигнала. Животное учится быть беспомощным и покорным, хотя на самом деле могло вполне избежать боль.

Иначе вела себя собака, которая впервые попадала в станок и была не привязана: как только зажигалась лампочка, она выпрыгивала из станка.

Следовательно, беспомощным собаку делает прежний печальный опыт поведения в подобной ситуации. Примерно такой механизм работает и у людей.

Наибольшую беспомощность демонстрируют те люди, которые не уверены в себе и полагают, что от них в жизни мало что зависит.

Исследования проводились непосредственно на человеке. Ученые пытались понять, почему, взявшись за решение задачи и имея необходимые для ее решения умения, знания, навыки, человек не в состоянии применить их на практике. Для исследования этой проблемы необходимо было поставить человека в такую ситуацию, где он, успешно решая одни задачи, не справлялся бы с другими и был не в состоянии объяснить это.

Было установлено, что чувство беспомощности у людей появляется, когда многочисленные неудачи в сознании ассоциируются с отсутствием у него способностей, необходимых для успешной деятельности.

Наряду со снижением мотивации в этих случаях обычно ощущается нехватка знаний, а также эмоционально-положительной стимуляции деятельности.

Ощущение силы и возможности контролировать свою жизнь способствует здоровью и выживанию. Потеря контроля над ситуацией может привести к неприятным, стрессовым последствиям.

Некоторые болезни ассоциируются с чувством беспомощности и уменьшением возможности выбора. Отсюда истощение и быстрая смерть в концентрационных лагерях, домах престарелых и среди хронически больных. Пациентам, которых обучили верить в свою возможность контролировать стресс, требуется меньше болеутоляющих и седативных средств, а медперсонал считает их менее тревожными.

➡ В исследовании, проведенном в престижном доме престарелых, была доказана важность личностного контроля. Для лечения пациентов выбирался один из двух методов. В речи, обращенной к одной группе пациентов, доброжелательный персонал подчеркивал: «Наша обязанность — сделать так, чтобы вы могли гордиться этим домом и быть счастливы здесь». Они рассматривали пациентов как реципиентов, готовых пассивно принять сочувствие и заботу. Спустя три недели многие оценили свое состояние как близкое к истощению, такова же была оценка психологов и персонала. Обращение к другой группе пациентов способствовало пробуждению личностного контроля. В нем подчеркивалась возможность выбора, возможность влиять на обстановку и ответственность человека за свою судьбу, этим пациентам дали небольшую возможность принимать решения и выполнять какие-то обязанности. Через следующие три недели 93% из этой группы стали более бодрыми, активными и счастливыми. ←

Исследования подтверждают, что системы управления или руководства людьми, которые стимулируют силу собственного «Я», будут на самом деле способствовать здоровью и счастью.

- ➡ — Заключенные, у которых есть какая-либо возможность контролировать окружающее (они могут передвигать стулья, включать и выключать телевизоры, зажигать свет), испытывают меньший стресс. У них меньше проблем со здоровьем, и они совершают не так много хулиганских поступков.
- У работников, имеющих возможность самостоятельно выполнять задачи и принимать решения, лучшее моральное состояние.
- Законопослушные граждане, которые могут выбирать, что им есть на завтрак, когда идти в кино, ложиться ли спать поздно или вставать рано, живут дольше и, конечно, более счастливы.
- Обитатели приютов для бездомных, которые не имеют возможности свободно выбирать, когда им есть и спать, и не могут контролировать свою личную жизнь от нежелательных вторжений, скорее всего, будут пассивны и беспомощны в поисках жилища и работы. ⬅

Таким образом, если мы не хотим воспитывать беспомощного, пассивного, постоянно ждущего поддержки и указаний человека, то необходимо поддерживать его высокую активность и инициативу, адекватную самооценку, обеспечивать в трудной ситуации пусть искусственный, но успех.

САМООЦЕНКА И РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Каждый человек оценивает не только других, но и себя. Мы или принимаем и любим себя или недовольны своими недостатками и огорчаемся по поводу наших изъянов. Оценка человеком себя (самооценка) является необычайно важным фактором, значительно влияющим на результат деятельности. На первый взгляд, данный вывод кажется абсурдным: разве от мыслей о самом себе что-то реально изменится в материальном мире? Однако в экспериментах люди, считавшие

себя трудолюбивыми и преуспевающими, лучше справлялись со сложными задачами, чем те, кто считал себя неудачником. Выяснилось, что люди с высокой самооценкой более настойчивы, менее тревожны и менее склонны к депрессиям, лучше учатся.

➡ ...Мое собственное «Я» должно быть таким же объектом моей любви, как и другой человек. Утверждение собственной жизни, счастья, развития, свободы коренится в моей способности любить, т.е. в заботе, уважении, ответственности и знании. Если человек способен любить созидательно, он любит также и себя: если он любит только других, он вообще не может любить...

Э. Фромм

Одна из самых ярких фигур в истории мировой психологии — сэр Фрэнсис Гальтон (1822—1911). Двоюродный брат Чарлза Дарвина был блестящим ученым. Ему принадлежат важные открытия в области географии, метеорологии, криминалистики. В психологии он известен как создатель так называемого близнецового метода изучения наследственности, а также первых тестов. Однажды сэр Фрэнсис решился на своеобразный эксперимент. Прежде чем отправиться на ежедневную прогулку по улицам Лондона, он внушил себе: «Я — отвратительный человек, которого в Англии ненавидят все!» После того как он на несколько минут сконцентрировался на этом убеждении, что было равносильно самогипнозу, он отправился, как обычно, на прогулку. Впрочем, это только казалось, что все шло как обычно. В действительности произошло следующее. На каждом шагу Фрэнсис ловил на себе презрительные и брезгливые взгляды прохожих. Многие отворачивались от него, и несколько раз в его адрес прозвучала грубая брань. В порту один из грузчиков, когда Гальтон проходил мимо него, так саданул ученого локтем, что тот плюхнулся в грязь. Казалось, враждебное отношение передавалось даже животным. Когда он проходил мимо запряженного жеребца, тот лягнул ученого в бедро так, что он опять повалился на землю.

Гальтон пытался вызвать сочувствие у очевидцев, но, к своему изумлению, услышал, что люди принялись защищать животное. Гальтон поспешил домой, не дожидаясь, пока его мысленный эксперимент приведет к более серьезным последствиям.



Из этой достоверной истории можно сделать два важных вывода:

1. Человек представляет собой то, что он о себе думает.
2. Нет необходимости сообщать окружающим о своей самооценке и душевном состоянии. Они это и так почувствуют. Практически это означает следующее. Если нас что-то не устраивает в нашем поведении, в отношении к нам других людей, надо попробовать это изменить. Но любому изменению поведения должно предшествовать изменение самооценки. Хорошее настроение и высокая самооценка способствуют успеху в делах и гармонии в человеческих отношениях.

Существует достаточно распространенное мнение, что многие из нас имеют низкую самооценку. Карл Роджерс пришел к выводу, что большинство людей, которых он знал, «презирают себя, считая, что они ни на что не способны и их нельзя любить». Многие психологи соглашались с этим. «У всех нас есть комплексы неполноценности, — утверждает Джон Пауэлл, — те, у кого, кажется, нет такого комплекса, только притворяются».

Однако сегодня ситуация кардинально изменилась. Большинство из нас имеет хорошую репутацию у самих себя. Исследования самооценки показали, что даже ответы людей с низкими показателями достижений не выходят за пределы среднего. (В ответах на такие утверждения, как «У меня бывают хорошие идеи», человек с низкой самооценкой использует слова типа «в некоторой степени» или «иногда».)

Раз за разом экспериментаторы обнаруживают, что люди охотно соглашались с похвалой, когда им говорят, что они в чем-то преуспели (они относят успех на счет своих способностей и усилий), но приписывают неудачу влиянию внешних факторов, типа невезения или изначальной нерешаемости проблемы. Точно так же и спортсмены, объясняя свои победы, обычно хвалят себя, но относят потери к чему-то другому: плохой день, невнятные замечания судьи, сверхусилия другой команды или нечестная игра.

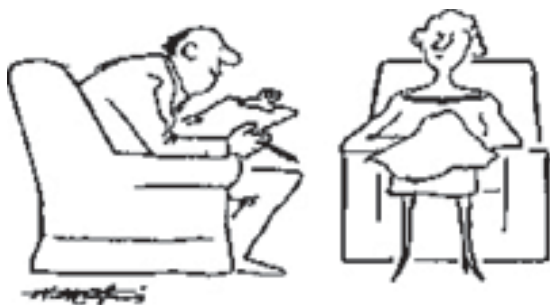


Рис. 1. Я пишу список всех своих достоинств и недостатков, и пока получается, что достоинств больше

Итак, вопреки предположению, что большинство людей страдают от низкой самооценки или чувства неполноценности, исследователи постоянно сталкиваются с тем фактом, что для многих свойственно завышение самооценки. Высокая самооценка — залог успеха в жизни, однако важно, чтобы она была реалистичной, адекватной реальному положению вещей. Люди с высокой неадекватной самооценкой создают проблемы не только для себя, но и для окружающих, вызывая раздражение, обиды, желание «поставить зазнайку на место». Во все времена высокая неадекватная самооценка (самомнение) подвергалась справедливой и суровой критике в обществе.

➡ Вот человек воображает, что умен и рассудителен, что все понимает, что знает «это» и еще кое-что, что он может «то» и еще многое. Наконец, он «все» может. И уже из одного этого он орет, третирует всех, загоняет в угол, клеймит позором. Он выступает самоуверенно и нагло и повергает в изумление весь мир; его могло бы, пожалуй, устроить разве что всемирное землетрясение. Чего он только не «знает»! Для него не существует трудностей и тайн: все плоско и примитивно. С Богом — давно покончено. Отечество — предрассудок. Национализм — предубеждение. Частная собственность — хищение и злоупотребление. Человек — похотливая тварь. Наука — обман. И вообще — мир должен склониться и не пищать. Понятно, что не могут все быть равно образованными и равно скромными. Многие знают немного. Но вот один знает мало и не подозревает об этом; он наи-

вен. Другой знает столь же мало, как и первый, однако воображает, что знает много и точно; значит, он предается высокомерию. Наивный еще даже и не размышляя о самом себе; его собственная умственная способность и власть, их пределы еще не стали для него проблемой. Высокомерный, напротив, поднял на щит самого себя. Он безмерно переоценил свои возможности. Он неверно очертил свои пределы. Мания величия точит его нутро, как червь. Каждому из нас нужно здоровое доверие к себе («то, что я могу, я точно могу»); никому не впрок дурная заносчивость («я больше того, что я есть»). Заносчивость возникает из иллюзии; но ведь на иллюзии не построишь ничего верного; а то, что все же на ней строится, — гнило и хрупко. Так, высокомерие как будто создано для того, чтобы наказать себя. Свои опасности оно несет в себе; его тяжкие последствия дремлют в его лоне. Его слабость суждений, его надменность, его глупо-дерзкая работа локтями ведут его к гибели. Умный часто подвергает свой ум сомнению; он постоянно осязает собственные пределы; а когда находит их, старается расширить органично, а не перешагнуть через них механически; он упражняется в аскетичности суждений. Глупый — наоборот: ему даже в голову не приходит, что он может быть глупым; свою малость он считает истинной величиной и полнотой, и кара следует за ним по пятам...

И. Ильин (1938 год) ←

В экспериментах и повседневной жизни мы, стараясь сохранить высокую самооценку, часто сваливаем неудачу на ситуацию и приписываем удачу себе. Мы часто оцениваем себя выше среднего по субъективным желаемым особенностям и способностям. Веря в себя, мы проявляем иногда нереалистичный оптимизм в отношении своего будущего. Мы можем переоценивать правильность собственных мнений и недооценивать свои недостатки. Такое восприятие отчасти возникает из мотива поддержать и повысить самооценку — побуждения, которое спасает людей от депрессии, но может уводить от реальности и провоцировать дезадаптацию, способствовать групповому конфликту.

→ Несмотря на всю противоречивость данных о самооценке современных правонарушителей, как отмечает А.А. Крылов, практически общепризнанным является факт связи самооценки с асоциальным и де-

линквентным поведением подростка. Споры же в основном сводятся к выяснению того, какой характер носит самооценка правонарушителей — завышенный или заниженный. Наиболее распространенной позицией, основанной на эмпирических исследованиях, является мнение о завышенной самооценке подростков-делинквентов, да и взрослых правонарушителей. Отмечается в связи с этим, что неадекватная, завышенная самооценка создает достаточно широкую зону конфликтных ситуаций и при определенных условиях способствует проявлению делинквентного поведения. ←

Иногда, чтобы сохранить высокую самооценку, люди используют изощренные способы защиты. Чтобы защитить свой положительный Я-образ, люди не просто приписывают неудачи влиянию внешних факторов, но сами создают себе препятствия. Можно ли понять, почему люди позволяют себе развлекаться полночи на вечеринке перед важной встречей или играть на компьютере вместо занятий перед сложным экзаменом?

Препятствия защищают нашу самооценку и общественный имидж, позволяя приписывать неудачи чему-то временному или внешнему («Я плохо себя чувствовал»; «Я слишком поздно засиделся прошлым вечером»), а не недостатку таланта или способностей.

➡ Был проведен интересный эксперимент. Говорилось, что исследование посвящено связи «лекарственных препаратов и интеллекта». Вообразите себя на месте испытуемых. Вы отвечаете на какие-то трудные, рассчитанные на сообразительность вопросы, а затем вам говорят: «У вас самые лучшие показатели, которые когда-либо были известны!» Вы необыкновенно счастливы. После этого вам предлагают выбрать один из двух лекарственных препаратов, прежде чем вы будете отвечать на подобные же вопросы. Один препарат способствует интеллектуальной деятельности, другой затормаживает ее. Какой препарат вы предпочтете? Большинство студентов выбирали препарат, который, как предполагалось, будет затруднять мышление и таким образом предоставит возможность удобного оправдания вероятных худших результатов. ←

Для сохранения высокой самооценки и возможности оправдать себя при неудаче люди часто создают себе препятствия, вот список тех, которые используются чаще всего:

- 1) сокращают время подготовки (к соревнованиям, экзаменам, выступлению, важной встрече и т.п.);
- 2) не прилагают усилий, которые могли бы, для выполнения задачи;
- 3) дают преимущество своему оппоненту;
- 4) жалуются на депрессию;
- 5) плохо выполняют задание в самом начале, чтобы не создавать призрачных надежд.

➡ После проигрыша более молодым соперницам теннисистка Мартина Навратилова призналась, что она «боялась играть в полную силу... Я боялась признаться себе: а вдруг они смогут победить меня, когда я играю в полную силу; потому что если они смогут, то мне конец».



Самооценка не дана человеку в готовом виде. Она формируется в течение жизни. Важный период формирования самооценки — детство. Влияние этого периода на жизнь человека колоссально. В раннем детстве у ребенка отсутствуют собственные критерии для самооценки. Она начинает формироваться под влиянием родительской семьи. Дети не отличают своих действий от себя и воспринимают одобрение своих действий родителями как одобрение себя. К. Роджерс писал, что сначала выбор действий определяется собственными ощущениями ребенка, впоследствии ребенок «предает мудрость своего организма», подчиняет свое поведение системе оценок окружающих, получая за это их любовь, но действуя в ряде случаев против своих интересов. Очевидна в связи с этим важность родительского воздействия на ребенка. Важно, как оценивают родители ребенка, какие дают установки, как часто хвалят и как это делают.

Проанализируйте родительские установки и вспомните, как часто можно услышать от родителей установки на негативную самооценку.

НЕГАТИВНЫЕ УСТАНОВКИ	ПОЗИТИВНЫЕ УСТАНОВКИ
Сказав это...	Исправьтесь.
Сильные люди не плачут. Думай только о себе, не жалей никого. Ты всегда, как твой (я) папа (мама). Дурачок ты мой! Уж лучше б тебя вообще не было на свете! Вот и будешь по жизни мыкаться, как твой папа (мама). Не будешь слушаться — заболеешь. Яблоко от яблони недалеко падает. Сколько сил мы тебе отдали, а ты... Не твоего ума дело. Бог тебя накажет! Не ешь много, будешь толстым, никто не будет тебя любить. Не верь никому, обманут. Если ты будешь так поступать, с тобой никто не будет дружить. Ты всегда это делаешь хуже других. Ты всегда будешь грязнулей. Ты плохой! Будешь букой — останешься один! Все хорошее всегда кончается, нельзя всегда есть конфеты. Все в этой жизни зависит от тебя.	Поплачь — легче будет. Сколько отдашь — столько и получишь. Какая мама умница! Какой у нас папа молодец! Они самые хорошие! В тебе все прекрасно. Какое счастье, что ты у нас есть! Каждый сам выбирает свой жизненный путь. Ты всегда будешь здоров! Что посеешь, то и пожнешь. Мы любим, понимаем, надеемся на тебя. Твое мнение всем интересно. Бог тебя любит! Кушай на здоровье. Выбирай себе друзей сам. Как ты относишься к людям, так и они будут относиться к тебе. Каждый может ошибаться! Попробуй еще! Какой ты чистенький всегда и аккуратный! Чистота — залог здоровья! Я тебя люблю любого! Люби себя, и другие полюбят тебя.

Этот список родители могут продолжить сами. Важно, чтобы они поняли, какие установки мешают жить, и не давали их своим детям, если не хотят сформировать у них низкую

самооценку. Для родителей важно каждый день напоминать ребенку:

- Ты самый любимый!
- Ты очень многое можешь!
- Спасибо! Что бы мы без тебя делали?!
- Иди ко мне! Мне неуютно без тебя.
- Садись с нами!
- Я помогу тебе.
- Я радуюсь твоим успехам!
- Что бы ни случилось, твой дом — твоя крепость.
- Расскажи мне, что с тобой.

Чувства вины и стыда ни в коей мере не помогут ребенку стать уверенным в себе, добиваться успехов в жизни, быть здоровым и счастливым. Не стоит превращать жизнь в уныние, иногда ребенку вовсе не нужна оценка его поведения и поступков, его просто надо успокоить, внушить ему чувство уверенности в своих силах, помочь.

УРОВЕНЬ ПРИТЯЗАНИЙ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ставь большие, но реальные цели,
ибо к маленькой цели ведет только
один путь, а к большой много путей.

М.Е. Литвак

Степень трудности тех целей, которые человек ставит перед собой, принято называть **уровнем притязаний**. Понятие было введено К. Левиным для обозначения стремления индивида к цели такой сложности, которая, по его мнению, соответствует его способностям.

Уровень притязаний может быть адекватным, т.е. соответствовать способностям индивида, и неадекватным — занижен-

ным или завышенным. Люди, имеющие реалистичный уровень притязаний, отличаются уверенностью в своих силах, настойчивостью в достижении цели, большей продуктивностью, критичностью в оценке достигнутого.

Неадекватность самооценки может привести к крайне нереалистичным, завышенным или заниженным притязаниям. В поведении это проявляется в выборе слишком трудных или слишком легких целей, в повышенной тревожности, неуверенности в своих силах, в тенденции избегать ситуаций соревнования, в некритичности оценки достигнутого, в ошибочности прогноза и пр.

Уровень притязаний формируется под влиянием субъективных переживаний успеха или неуспеха в деятельности. В случае, когда человек испытывает успех, у него получается все задуманное, обстоятельства благоприятно складываются, уровень притязаний начинает повышаться. И наоборот, в случае попадания в полосу неудач уровень притязаний у человека начинает снижаться. Снижение трудности избираемой цели после успеха или же ее повышение после неудачи — атипичное изменение уровня притязаний — говорят о нереалистичном уровне притязаний или неадекватной самооценке.

Стремление к повышению самооценки в условиях, когда человек свободен в выборе степени трудности очередного действия, приводит к конфликту двух тенденций:

- 1) повысить притязания, чтобы одержать максимальный успех;
- 2) снизить притязания, чтобы избежать неудачи.

У. Джемс предложил психологическую формулу, которая очень наглядно демонстрирует связь самооценки с уровнем притязаний:

$$\text{Самоуважение} = \text{Успех} / \text{Уровень притязаний}$$

Если считать, что основа самоуважения — высокая самооценка личности, то очевидно, что для ее сохранения требуется либо снизить уровень притязаний, т.е. ставить перед собой примитивные цели, либо активизировать усилия, чтобы добиваться успехов.

Ситуацию, когда человек для сохранения высокой самооценки снижает уровень притязаний, можно определить как социальную хитрость: «Я себе нравлюсь, но мне ничего не нужно, а если бы я захотел, то я с легкостью всего добился бы, ведь я очень талантлив, умен, обаятелен и т.д.»

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Дайте характеристику элементов в структуре деятельности.
2. Как вы понимаете утверждение А.Н. Леонтьева, что «благодаря деятельности возникает психическое вообще»?
3. Опишите установки людей, мотивированных на достижение успеха, и тех, кто мотивирован на избегание неудачи.
4. Приведите примеры того, как высокая личностная тревожность мешала справиться с задачами, поставленными перед человеком.
5. Приведите примеры того, как высокая личностная тревожность помогала справиться с задачами, поставленными перед человеком.
6. Как вы думаете, почему многие родители невольно формируют выученную беспомощность у детей? Приведите примеры воспитания выученной беспомощности.
7. Проанализируйте свои высказывания о себе, мысли о своих возможностях и сделайте вывод о самооценке.
8. Оцените свой уровень притязаний. Поясните свой вывод.
9. Приведите примеры того, как неадекватная самооценка мешала человеку добиться высоких результатов в жизни.
10. Почему для общества большую ценность имеет человек с высоким уровнем притязаний?

Часть 3

ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ

ОЩУЩЕНИЯ

Нет ничего в разуме, чего не было бы раньше в ощущениях.

Философы-сенсуалисты XVIII в.

ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ ОЩУЩЕНИЙ

Простейшим психическим процессом, с помощью которого мы получаем информацию из внешнего мира, является ощущение. Однако простейшим его называют только по сравнению с более сложными познавательными процессами. В действительности ощущение является важным и сложным процессом познания мира.

Ощущение — отражение отдельного чувственного качества или недифференцированное впечатление от окружающего при непосредственном воздействии раздражителя на органы чувств.

Механизм возникновения ощущений можно без преувеличения назвать древним. Для того чтобы вовремя реагировать на изменения в окружающем мире, в процессе эволюции у живых организмов развились группы специализированных клеток — **рецепторов** (от лат. *reseptio* — получать), чувствительных к различным воздействиям со стороны внутренней и внешней среды.

Отдельные свойства предметов и явлений, воздействующие на наши органы чувств, называются раздражителями, процесс воздействия — раздражением, а нервный процесс, возникший в результате раздражения, — возбуждением.

Каждый орган чувств (глаз, ухо, чувствительные клетки кожи, вкусовые сосочки языка) специализируется на приеме и переработке различных специфических внешних воздействий. Основная часть каждого органа чувств — окончания чувствующего нерва — рецепторы. Они превращают энергию внешнего раздра-

жителя в нервный импульс. Воздействие, способное возбудить рецептор, называется стимулом.

Возникший в рецепторе нервный импульс по центроостремительным, афферентным (от лат. *afferentis* — приносящий) нервным путям попадает в соответствующие участки мозга. Рецепторы, восходящие (афферентные) нервные пути и соответствующие участки в коре головного мозга — три составные части **анализатора**.

Для возникновения ощущения необходима работа анализатора в целом. Следовательно, нельзя сказать, что зрительные ощущения возникают в глазу. Только анализ нервного импульса, поступающего от глаза в соответствующие участки коры головного мозга (затылочная часть), приводит к возникновению зрительного ощущения. На пути от рецепторов к коре мозга импульсы проходят через различные мозговые структуры, где они получают первичную переработку.

Деятельность анализаторов условно-рефлекторна: мозг, получая обратный сигнал о деятельности рецептора, непрерывно регулирует его работу. Сформированный в коре головного мозга нервный импульс, распространяясь по центробежным, эфферентным (от лат. *efferens* — выносящий) нервным путям, воздействует на двигательные механизмы органа чувств и вызывает соответствующую настройку чувствительности рецептора.

Таким образом, ощущение — это не одноактное пассивное отражение того или иного свойства, а активный процесс, сложнейшая деятельность анализаторов, имеющая определенную структуру. У каждого вида ощущений свой нейрофизиологический механизм, свой анализатор. Органы чувств связаны с органами движения. Так, в процессе зрительных ощущений глаз совершает непрерывные движения, как бы ощупывая предмет. Неподвижный глаз практически слеп. Деятельность различных анализаторов взаимосвязана. Совокупная деятельность всех анализаторов называется сенсорной сферой психики человека.

Если сигнал обусловлен стимулом, угрожающим вызвать повреждение организма, или же адресован вегетативной нервной системе, то весьма вероятно, что он сразу же вызовет

рефлекторную реакцию, исходящую от спинного мозга или другого низшего центра, и это произойдет раньше, чем мы осознаем данное воздействие. Наша рука отдергивается при ожоге от сигареты, зрачок сужается при ярком свете, слюнные железы начинают выделять слюну, если в рот положить леденец, и все это происходит до того, как наш головной мозг расшифрует сигнал и отдаст соответствующее распоряжение (рис. 1). Выживание организма часто зависит от коротких нервных цепей, составляющих рефлекторную дугу.



Рис. 1. Последствия укуса комара

Сигнал от рецептора (1) отправляется к спинному мозгу (2), и включившаяся рефлекторная дуга может вызвать отдергивание руки (3). Сигнал тем временем идет дальше к головному мозгу (4), направляясь по прямому пути в таламус и кору (5) и по непрямому пути к ретикулярной формации (6). Последняя активирует кору (7) и побуждает ее обратить внимание на сигнал, о наличии которого она только что узнала. Внимание к сигналу проявляется в движениях головы и глаз (8), что ведет к опознанию раздражителя (9), а затем к программированию реакции другой руки с целью прогнать гостя (10)

Сигнал продолжает свой путь по спинному мозгу, а затем идет по двум различным путям: один путь ведет к коре головного мозга через таламус, а другой, более диффузный, проходит через фильтр ретикулярной формации, которая поддерживает кору в бодрствующем состоянии и решает, достаточно ли важен сигнал, переданный прямым путем, чтобы его расшифровкой занялась кора. Если стимул будет сочтен важным, начнется сложный процесс, который приведет к его восприятию сознанием. Это повлечет за собой изменение активности многих тысяч нейронов коры, которые должны будут структурировать и организовать сенсорный сигнал, чтобы придать ему смысл.

Прежде всего внимание коры мозга к стимулу повлечет за собой серию движений глаз, головы или туловища. Это позволит более глубоко и детально ознакомиться с информацией, идущей от первоисточника данного сигнала, а также, возможно, подключить другие органы чувств.

Ощущения не только несут информацию об отдельных свойствах явлений и предметов (**информационная функция**), но и выполняют **активизирующую мозг функцию**.

➡ Известный русский врач С.И. Боткин (1832—1889) описал редкий случай, когда больная потеряла все виды чувствительности, кроме зрения одним глазом и осязания на небольшом участке руки. Когда больная закрывала глаз и никто не прикасался к ее руке, она засыпала, так как терялась связь с внешним миром. ⬅

Этот случай и эксперименты по сенсорной изоляции убедительно доказывают огромное значение процесса ощущения в организации работы нашего сознания.

Как показывают наблюдения, недостаток притока раздражителей приводит к своеобразному переживанию, получившему название **сенсорного голода**. Сенсорный голод возникает из-за недостатка впечатлений от реальной действительности. И.М. Сеченов отмечал, что одним из необходимых условий нормальной психической деятельности человека является известный минимум раздражителей, поступающих в мозг от органов чувств.

Запросы практики (авиации, подводного плавания, космонавтики) вызвали к жизни многочисленные исследования на животных и людях с целью всестороннего изучения влияния ограничения раздражителей на психическое состояние человека.

Экспериментальные исследования в этой области начал проводить на людях Д.О. Хебб в 1940-х годах, а на животных — И.П. Павлов еще раньше, в начале века, в знаменитой «башне молчания». Систематическое изучение сенсорной недостаточности в интересах авиации и космонавтики началось в 50-х годах. В ходе экспериментов у исследователей не осталось сомнения, что отсутствие ощущений из внешней среды тормозит или искажает работу сознания.

Очень интересны эксперименты по сенсорной изоляции, которые были проведены в имитаторах космических кораблей. В обычных условиях жизни на Земле перед глазами человека сменяются сотни и тысячи различных картин природы и творений его собственных рук. На органы слуха постоянно действуют всевозможные звуки, создавая разноголосый акустический фон. Рецепторы кожи воспринимают изменения температуры.

В межпланетном полете космонавты месяцами будут видеть в иллюминаторы лишь яркие немигающие звезды на черном бездонном небе и ослепительный диск незаходящего солнца. Не будет ни дня, ни ночи, ни зимы, ни лета, к которым так привыкли люди на нашей планете.

Начиная уже с первых полетов на Луну члены экипажей космических кораблей «Аполлон» жаловались на однообразие впечатлений на «перегоне» Земля—Луна. Когда выключаются маршевые двигатели корабля, космонавты попадают в царство безмолвия.

В связи с тем, что сенсорная изоляция — не экспериментально созданное, а реальное явление для космонавтов, для летчиков, полярников, необходимо было тщательно изучить влияние сенсорного голода на психику.

➡ Во время экспериментов по сенсорной изоляции у людей наблюдались необычные психические состояния. Один из летчиков во время 30-часового эксперимента по имитации космического полета «уви-

дел» телевизор, плавающий в состоянии невесомости, а среди приборов пульта управления — какие-то незнакомые лица. Однако он пытался справиться с этими нарушениями восприятия, стараясь отклонить взгляд в сторону от телевизора и приборов.



Подобные эксперименты ярко доказывают роль ощущений в функционировании нашего сознания.

КЛАССИФИКАЦИЯ ОЩУЩЕНИЙ

В зависимости от расположения рецепторов все ощущения делятся на три группы:

1. **Экстероцептивные** ощущения — это всем знакомые пять видов чувств: зрение, слух, вкус, обоняние, осязание. Экстероцептивные ощущения возникают в результате воздействия на рецепторы, которые находятся на поверхности тела. Все экстероцептивные ощущения можно разделить на дистантные (зрительные, слуховые) и контактные (осязательные, вкусовые) ощущения.
2. Сигналы, поступающие из внутренних органов, менее заметны и, за исключением болезненных, почти не осознаются, но также воспринимаются и перерабатываются центральной нервной системой. Соответствующие ощущения называют **интероцептивными**. Они сигнализируют о том, что происходит в организме. К этой группе относят ощущение голода, насыщения, жажды, комплексы болевых и половых ощущений. Эти ощущения образуют органическое чувство (самочувствие) человека. Нам обычно трудно выразить их словами и точно локализовать. Роль интероцептивных ощущений велика, особенно в формировании наших потребностей и возникновении эмоций. Тревожность, страх — это отрицательные эмоции не только потому, что предвещают что-то плохое, но и потому, что сопровождаются неприятными ощущениями: «сосет под ложечкой», «сжимается сердце», «мурашки» по коже и т.п. Радость может сопровож-

даться ощущением невесомости, легкости. Контроль над эмоциями — это во многом контроль над интероцептивными ощущениями.

3. **Проприоцептивные** (кинестетические и вестибулярные ощущения) информируют человека о его собственных движениях и положении в пространстве. **Кинестетические** ощущения — это неосознаваемые ощущения в мышцах и сухожилиях. На основе кинестетических ощущений строится знание о взаимном расположении частей тела, что абсолютно необходимо при перемещении тела в пространстве. **Вестибулярные** ощущения обеспечивают устойчивость зрительных ощущений. Когда мы двигаемся (ходим, бегаем, прыгаем), наша голова тоже приходит в движение. Если бы не было каких-либо компенсаторных, корректирующих механизмов, мы видели бы мир так, как это бывает в видеозаписи, когда оператор снимает на ходу или на бегу: изображение прыгало бы, дрожало, металось из стороны в сторону. За счет существования вестибулярных ощущений, которые компенсируют движение головы противоположными по направлению движениями глаз, перед человеком предстает стабильная картина мира.

Наиболее древними являются интероцептивные ощущения. Вначале появились болевые ощущения. Затем появились контактные ощущения и прежде всего — осязание. Самыми эволюционно молодыми следует считать слуховые и особенно зри-

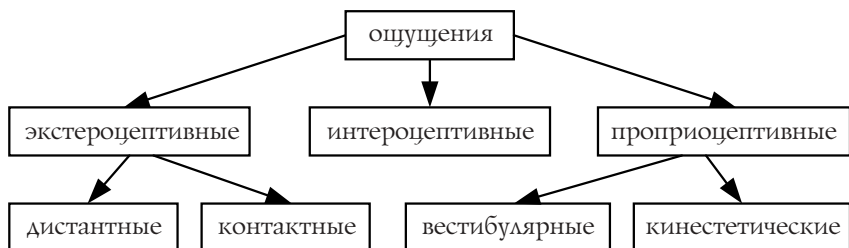


Рис. 2. Виды ощущений

тельные системы рецепторов. Наиболее значительными для функционирования человеческой психики являются зрительные (85% всей информации о внешнем мире), слуховые, тактильные, органические, обонятельные и вкусовые ощущения.

ИЗМЕНЕНИЕ ОЩУЩЕНИЙ

Работа каждого анализатора имеет специфические закономерности. Вместе с тем все виды ощущений подчинены общим психофизиологическим закономерностям. К ним относятся:

- 1) пороги чувствительности,
- 2) адаптация,
- 3) сенсбилизация,
- 4) контраст ощущений,
- 5) синестезия.

Для того чтобы мы осознали какой-либо элемент окружающей действительности, нужно, чтобы исходящая от него энергия (тепловая, химическая, механическая, электрическая или электромагнитная) была достаточной, чтобы стать стимулом, т.е. возбудить какой-либо из наших рецепторов. Таким образом, чтобы в результате действия раздражителя на органы чувств возникло ощущение, необходимо, чтобы вызывающий его стимул достиг определенной величины.

Диапазон нашей чувствительности ограничен нижним и верхним абсолютными порогами. Минимальная величина раздражения, необходимая для возникновения едва заметного ощущения, называется **нижним абсолютным порогом ощущения**.

Например, для возникновения ощущения давления достаточно воздействия двух миллиграммов на один квадратный миллиметр поверхности кожи.

Переход от невоспринимаемых стимулов к воспринимаемым происходит не постепенно, а скачкообразно. Если воздействие уже почти достигло порогового значения, то достаточно

бывает едва заметно изменить величину стимула, чтобы он из полностью невоспринимаемого превратился в полностью воспринимаемый. Увеличение интенсивности и силы воздействия стимулов на органы чувств приводит к тому, что ощущение в какой-то момент теряется, т.е. достигает верхнего абсолютного порога ощущений.

Верхний абсолютный порог ощущений — это максимальная величина раздражения, дальнейшее увеличение которой вызывает болевые ощущения или исчезновение ощущения.

Так, сверхгромкий звук вызывает боль в ушах, а сверхвысокий (по частоте колебаний свыше 20 000 гц) — исчезновение ощущения (слышимый звук переходит в ультразвук). Давление свыше 300 г/мм² вызывает боль. Чрезмерные воздействия на органы чувств могут вызвать не только боль, но и шок с потерей сознания или временной дезориентацией. На этом факте основано действие, например, звукового шокера.

Абсолютные пороги чувствительности у человека чрезвычайно низкие и, следовательно, чувствительность органов чувств очень высока.

➡ Чувствительность зрения такова, что в абсолютной темноте человек может увидеть пламя свечи на расстоянии приблизительно 27 км. Слуховая чувствительность у человека настолько высока, что человек в принципе может услышать тиканье наручных часов на расстоянии 6 м. Вкус вещества человек может почувствовать при растворении всего 25 г этого вещества в 1100 л воды. Чтобы почувствовать запах, достаточно 0,001 г ароматического вещества на шестикомнатную квартиру. ←

Чем же определяются пределы чувствительности и нужно ли, чтобы она была еще выше? Расчеты показывают, что большая чувствительность основных органов чувств только ухудшила бы приспособление к физическому миру.

➡ Если бы глаз был более чувствительным, мы уже воспринимали бы волновую природу света, и он казался бы нам прерывистым. Мы также могли бы видеть и химические превращения в самом глазу, что тоже только мешало бы адекватному восприятию мира. Если бы ухо

было лишь немного чувствительнее, мы могли бы услышать возникающие в результате броуновского движения удары молекул по барабанной перепонке, в чем нет нужды. ←

Таким образом, пороги чувствительности определяются потребностями адаптации нашего организма к жизненно важным условиям окружающей действительности. Закономерности изменения ощущений в психофизике изображают в виде психометрической кривой (рис. 3).



Рис. 3. Психометрическая кривая

Кроме измерения порогов чувствительности, в психофизике изучается проблема зависимости величины ощущения от величины физического стимула. Мало кто из нас задумывается над тем, что сила и интенсивность воздействующего стимула и сила и интенсивность ощущения, которое возникает, — разные вещи. Так, сила самого звука и сила ощущения от звука — не одно и то же. В изучение этой зависимости большой вклад внес немецкий ученый Г.Т. Фехнер (1801—1887). Им было выяснено, что чем больше интенсивность исходного стимула, тем больше нужно увеличить его, чтобы заметить разницу в ощущениях. Внимательно исследуя зависимость, которая существует между изменениями силы воздействующих на органы чувств человека раздражителей и соответствующими изменениями субъективной величины ощущений, Г.Т. Фехнер вывел закон, согласно

которому изменение силы ощущения пропорционально десятичному логарифму изменения силы воздействующего раздражителя.

$$R = C(\lg S - \lg S_0),$$

где R — величина ощущения;

C — константа;

S — величина действующего стимула;

S_0 — абсолютный порог.

Данная закономерность называется законом Вебера—Фехнера. Согласно этому закону, для того чтобы сила ощущения, имеющего условную исходную величину 0, стала равной 1, необходимо, чтобы величина первоначально вызвавшего его раздражителя возросла в 10 раз. Далее, для того чтобы ощущение, имеющее величину равную единице, возросло в три раза, нужно, чтобы исходный раздражитель, составляющий 10 единиц, стал равным 1000 единицам и т.д., т.е. каждое последующее увеличение силы ощущения на единицу требует усиления раздражителя в десять раз. Закон Вебера—Фехнера получил название **основного психофизического закона**.

Чувствительность анализаторов нестабильна, она изменяется в зависимости от различных условий. Различают две основные формы изменения чувствительности — адаптацию и сенсбилизацию.

Входя в плохо освещенное помещение, мы вначале не различаем предметы, но постепенно чувствительность анализатора повышается. Находясь в помещении с каким-либо запахом, мы через некоторое время перестаем замечать этот запах. **Уже через минуту человек перестает ощущать запах йода — привыкает к нему. Через три секунды ощущение давления отражает только 1/5 силы раздражителя. Для полного привыкания зрительного анализатора к темноте необходимо 45 мин.**

Органы чувств обладают свойством приспособления, или **сенсорной адаптации**, к изменившимся условиям окружающей среды, причем эта адаптация происходит в довольно значитель-

ных пределах. Поэтому пороги ощущений не являются постоянными, они способны изменяться при переходе от одних условий восприятия к другим. Например, при переходе от света к темноте и обратно чувствительность глаза меняется в десятки раз. Одни анализаторы обнаруживают высокую скорость адаптации, другие — низкую. Очень быстро, например, способны адаптироваться рецепторы, расположенные в коже (кроме болевых). Гораздо медленнее происходит зрительная адаптация, далее идут слух, обоняние и вкус.

Сенсорная адаптация имеет целесообразное биологическое значение. Она содействует отражению слабых раздражителей и предохраняет анализаторы от чрезмерного воздействия сильных раздражителей. Адаптация как привыкание к постоянно изменяющимся условиям обеспечивает повышение жизнеспособности организма.

Чувствительность зависит не только от силы воздействия внешних раздражителей, но и от состояния и взаимодействия анализаторов.

Повышение чувствительности анализаторов под влиянием внутренних (психических) факторов называется **сенсбилизацией** (от лат. *sensibilis* — чувствительный).

Сенсбилизация может быть вызвана рядом причин:

- 1) взаимодействием ощущений, например, слабые вкусовые ощущения повышают зрительную чувствительность. Это объясняется взаимосвязью анализаторов, их системной работой;
- 2) физиологическими факторами — состоянием организма, введением в организм тех или иных веществ;
- 3) ожиданием того или иного воздействия, его значимостью, специальной установкой на различение раздражителей;
- 4) упражнением, опытом.

У людей, лишенных какого-либо вида чувствительности, этот недостаток компенсируется за счет повышения чувствительности других органов. Известны, например, удивительные

случаи повышения слуховой и обонятельной чувствительности у слепых. Это так называемая **компенсаторная сенсификация**.

Сильное возбуждение одних анализаторов всегда понижает чувствительность других. Это явление называется **десенсификацией**. Так, повышенный уровень шума в классе понижает зрительную чувствительность; происходит десенсификация зрительной чувствительности.

Одно из проявлений взаимодействия ощущений — это их **контраст**. Контраст ощущений (от франц. *contraste* — резкая противоположность) — это повышение чувствительности к одним свойствам под влиянием других, противоположных свойств действительности. Так, одна и та же фигура на светлом фоне кажется темнее, а на черном — светлее.

Иногда под действием раздражителя, адресованного для одного анализатора, могут возникать ощущения, характерные для другого анализатора. Вид желтого лимона у некоторых вызывает ощущение кислого во рту. Например, у одной женщины слово «кастаньеты» непременно вызывало ощущение вкуса тунца. Данное явление называется **синестезия** (от греч. *synaesthesia* — совместное ощущение). Максим Горький описал типичный случай синестезии: «Тонкий, режущий ухо свист прорывает своим дрожащим острием все звуки улиц, он тянется бесконечно, как ослепительно белая, холодная нить, он закручивается вокруг горла, путает мысли в голове».

Так, у ряда людей звуки музыки способны вызвать ощущение цвета (так называемый цветной слух). Напротив, сочетания красок у некоторых людей порождают музыкальные ассоциации. Например, при виде буквы Б вспоминается ярко-оранжевый цвет, а нота «до» отдается рыбным вкусом во рту. Ассоциации могут быть сложными — например, несколько подряд взятых нот вызывают ощущение «золотого, желтого и белого, быстро движущихся вверх и потом под углом направо, как пульсирующая струя». Подобные явления часто используются в современном искусстве. Даже в идиомах русского языка отражено явление синестезии. Говорят — яркий вкус, яркий запах, яркий свет, яркий звук.

Еще несколько лет назад считалось, что синестезия — редкое явление и встречается примерно у 0,05% населения. Однако последние исследования этого явления опровергают данный вывод. Синестезия встречается намного чаще. Она зафиксирована примерно у 4,4% населения, но большинство из нас не фиксируют у себя и не используют в жизни это явление.

Синестезия — явление полезное. Известный психолог А.Р. Лурия наблюдал за журналистом С.В. Шерешевским, обладавшим безграничной памятью. Необыкновенные возможности памяти С.В. Шерешевского объясняются во многом явлением синестезии. Однажды он прослушал тон частотой 2000 колебаний в секунду и заметил: «Похоже на розово-красный фейерверк, вкус отвратительный, что-то вроде пересоленных щей. Им можно поранить руку». Этот пример ярко показывает, как могут быть активизированы различные участки головного мозга при раздражении лишь одного анализатора. «Синестеты более креативны, они находят больше необычных ассоциаций, — говорит известный исследователь синестезии Симнер. — Если показать обычному человеку апельсин и спросить, что с ним можно сделать, он скорее всего скажет — съесть. А синестет склонен придумать что-нибудь неожиданное. Например, использовать его в качестве крокетного шара».

У каждого человека имеются анатомо-физиологические предпосылки (задатки) для развития определенных сенсорных способностей. Отдельные люди обладают феноменальной чувствительностью. С развитием сенсорной культуры личности связаны ее способности реагировать на гармонию красок, запахов и звуков. Потребность в гармонизированных сенсорных воздействиях — одна из основных потребностей человека.

Гармония красок, звуков, вкусовых воздействий, мышечные ощущения от наших движений постоянно влияют на наше психическое состояние и общее мироощущение. Неприятные звуки, цветовые сочетания, гиподинамия, бедность ощущений или их отсутствие резко снижают уровень психической активности человека, тормозят и затрудняют психическое развитие.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ
ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Какую роль играет процесс ощущения в нашей жизни?
2. Какова схема строения анализатора? Как возникает ощущение?
3. Как ощущение связано с движением?
4. Как влияет на организм, на сознание человека ситуация сенсорной изоляции?
5. Какие виды ощущений вы знаете?
6. Как изменяется интенсивность ощущения?
7. Как сенсорная адаптация влияет на изменение чувствительности человека? Приведите примеры?
8. Как сенсibilизация влияет на изменение чувствительности человека?
9. Какими причинами может быть вызвана сенсibilизация?
10. Приведите примеры контраста ощущений. Как это можно использовать в учебной деятельности?
11. Приведите примеры синестезии. Будет ли способствовать синестезия учебной деятельности?
12. Разные методики раннего развития детей стараются сохранить и удержать способности к синестезии. Цветные кубики Зайцева, к примеру, звенят и стучат. Зачем?

ВОСПРИЯТИЕ

ПОНЯТИЕ ВОСПРИЯТИЯ

Восприятие — целостное отражение предметов, ситуаций и событий, возникающее при непосредственном воздействии физических раздражителей на рецепторные поверхности органов чувств. Результатом восприятия является перцептивный образ (часто вместо понятия «восприятие» используют его англоязычный синоним — перцепция).

Восприятие предполагает многообразие ощущений и протекает совместно с ощущениями, но несводимо к простой сумме разнообразных элементарных ощущений — целое всегда больше составляющих его частей. Прошлый опыт, память, мышление, эмоции, личностные особенности вносят свой вклад в восприятие. Способность ощущать дана человеку и всем живым существам, имеющим нервную систему, от рождения. Способность же воспринимать объекты формируется у человека и высших животных в течение жизни.

Восприятие объекта происходит поэтапно. Выделяют четыре последовательные операции при протекании процесса восприятия: обнаружение, различение, идентификация и опознание объекта.

Обнаружение — на этой стадии человек может ответить лишь на вопрос, есть ли стимул. Следующая операция восприятия — **различение**. Это уже собственно восприятие. Конечный результат различения — формирование человеком перцептивного эталона. Когда перцептивный эталон выделен, совершается **опознание** объекта. При опознании восприятие использует процедуру соотнесения данного перцептивного эталона с типовыми эталонами, хранящимися в памяти. Процедура отождествления

воспринимаемого в данный момент объекта с образом, хранящимся в памяти, или отождествление двух одновременно воспринимаемых объектов называется **идентификацией**. Хорошо знакомые объекты воспринимаются на стереотипной основе, быстро и уверенно.

Как легко узнают буквы грамотные люди и как трудно их распознавать на первых порах обучения! Замечено, что школьники часто допускают ошибки при чтении созвучных слов, при проверке своих письменных работ, так как глаз готов воспринять начало и конец слова, а середина автоматически достраивается по типовому эталону.

Опознавание включает также категоризацию (отнесение объекта к определенному классу объектов, воспринимавшихся ранее) и извлечение соответствующего эталона из памяти. Таким образом, восприятие представляет собой систему перцептивных действий, овладение ими требует специального обучения и практики.

В процессе онтогенеза происходит перцептивное научение. Люди избирательно выделяют то, что привыкли и хотят видеть. Животные, а значит и человек, видят (точнее, опознают) только то, что видели когда-нибудь прежде. Привычные объекты воспринимаются легко и быстро, малознакомые — структурно развернуто, поэтапно, медленно, часто с ошибками. В нашей жизни все время проявляется правило: мы очень часто видим что-то именно таким не потому, что оно такое, а потому, что когда-то уже сформировалась система эталонов и мы знаем (так воспитаны!), каким мир должен быть. Прошлый опыт властно диктует нам свою волю.

При объяснении механизма работы восприятия в психологии выделились две противоположные теории. Это гештальттеория и теория бихевиоризма.

Приверженцы концепции гештальта считали, что нервная система животных и человека воспринимает не отдельные внешние стимулы, а их комплексы: например, форма, цвет и движение предмета воспринимаются как единое целое, а не по отдельности. В противоположность этой теории бихевиористы доказывали, что реально существуют только элементарные (одномодальные) ощущения, которые синтезируются головным мозгом. Со-

временная наука пытается примирить эти две крайние теории. Предполагается, что восприятие имеет комплексный характер, но «целостность образа» все же является продуктом синтезирующей деятельности коры головного мозга. Сегодня можно говорить о постепенном сближении этих подходов.

Психическое развитие человека связано с развитием культуры восприятия: образованный, эстетически развитый человек способен наслаждаться изяществом формы, цветовой и звуковой гармонией окружающей среды.

СВОЙСТВА ВОСПРИЯТИЯ

Восприятие обладает следующими свойствами: предметность, целостность, константность и категориальность. Рассмотрим их подробнее.

Предметность — способность человека воспринимать мир не в виде набора не связанных друг с другом ощущений, а в форме отдельных друг от друга предметов. Пока мы не зафиксировали взгляд на каком-то объекте, все окружающее пространство воспринимается нами как относительно недифференцированное, нерасчлененное целое. Стоит нам сосредоточить взгляд на объекте, как все воспринимаемое пространство мгновенно расчленяется на образ самого объекта и образ пространства. При этом наблюдается специфический феномен, получивший название феномена «фигуры и фона».

Все воспринимается как предмет на фоне. Фон всегда неопределенный и неограниченный, он для нас мало интересен, поэтому мы его не замечаем. Предмет имеет контур, притягивает наше внимание, лучше запоминается. Разделение сигналов на фигуру и фон хорошо демонстрирует ситуация на многолюдном шумном собрании. Выделяя из массы происходящих вокруг нас разговоров лишь один, мы делаем его главным сигналом (фигурой), а все остальные звуки лишь фоном.

Разделение нашего восприятия на фигуру и фон особенно ясно проявляется в музыке. Композиторы нередко дают две различные темы одновременно, зная, что слушатель выделит

одну из них как главную. Слушая оркестр, мы выделяем одну тему и следим за ней.

В зависимости от задач, стоящих перед нами, предмет и фон могут меняться местами. Эту особенность нашего восприятия прекрасно иллюстрируют примеры обратимых фигур (рис. 1), когда предмет и фон меняются местами. Например, всем известно изображение вазы и двух профилей. Автором этой картины является датский психолог начала XX в. Эдгар Рубин. В своих исследованиях Рубин в основном изучал феномен выделения фигуры из фона. В изображении «ваза — профили» фоном и фигурой может служить попеременно то одна, то другая часть. Интересно отметить, что в данном случае решение о классе фигуры зависит от способа разбиения всей сцены на части, но, главное, от того, какую часть мы примем для себя за фигуру, какую — за фон.

Выбор фигуры определяет мотивация личности, установка на восприятие. Для иллюстрации можно привести известные эксперименты Шафера и Мэрфи.

➔ Группе людей тахистоскопически предъявлялась известная фигура Рубина, образованная двумя «полумесяцами», каждый из которых

Ваза или два профиля — пример фигуры, дающей возможность обратимого выделения фигуры и фона	Классический рисунок Э. Боринга «Жена или теща»	Знаменитая картина М. Эшера «День и ночь». При разглядывании ее многократно меняются фигуры и фон
		

Рис. 1. Примеры обратимых фигур

мог видется как профиль, образующий фигуру на фоне. Опыт строился по типу игры: испытуемый получал вознаграждение, если видел одно из лиц, и штрафовался, если видел другое лицо (при этом в тахистоскопе многократно предъявлялось каждое лицо в отдельности). Когда впоследствии внезапно предъявляли двусмысленную фигуру, испытуемый воспринимал в качестве фигуры то лицо, которое обычно вознаграждалось. Иначе говоря, «ожидания» субъекта определяли выбор элементов фигуры-фона. Аналогичные результаты получали Сэнфорд, Левин, Чейн и Мэрфи в условиях пищевой депривации. При тахистоскопическом предъявлении неопределенных изображений испытуемые часто видели пищевые объекты там, где их не было, при этом пищевые рисунки быстрее и правильнее узнавались с увеличением времени голодания. Источником «ожиданий» испытуемых в данном случае было состояние острой органической потребности, которое определенным образом направляло восприятие. ←

Однако окончательно вопрос о выборе фигуры и фона, который кажется простым, пока не решен. Ясно одно, что выбор фигуры не однозначен. В случае с обратимыми фигурами оба варианта выбора одинаково приемлемы, что и делает, например, изображение «ваза — профили» парадоксальным.

Целостность восприятия выражается в том, что образ воспринимаемых предметов не дан в полностью готовом виде со всеми необходимыми элементами, а как бы мысленно достраи-

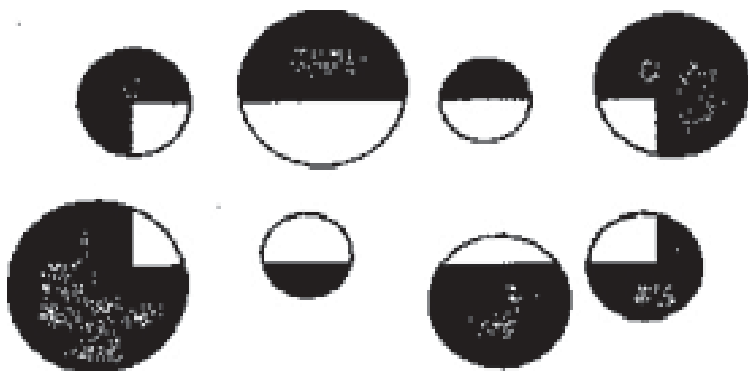


Рис. 2. Целостность восприятия

вается до некоторой целостной формы на основе небольшого набора элементов. Это происходит в том случае, если некоторые детали предмета человеком непосредственно в данный момент времени не воспринимаются.

Тенденция сознания к целостности объекта настолько велика, что мы даже «видим» грани прямоугольника. Неполнота целостного образа заполняется хранящимися в памяти шаблонами.

Константность — относительное постоянство величины, формы и цвета предметов при изменяющихся условиях их восприятия. Например, если предмет удалить на некоторое расстояние, то его изображение на сетчатке уменьшится, а образ сохранит прежнюю величину, и сидящие в аудитории на последних рядах не будут казаться меньше тех студентов, которые сидят на первых.



Рис. 3. Константность восприятия

Из двух одинаковых по величине объектов более удаленный дает меньшее изображение на сетчатке глаза. Однако это не влияет на адекватную оценку их действительной величины. При этом мозг учитывает информацию об аккомодации хрусталика (чем ближе объект, тем более искривлена поверхность хрусталика), о конвергенции зрительных осей (схождение зрительных осей двух глаз) и о напряженности глазных мышц.

Форма отображения предмета на сетчатке будет меняться при каждом изменении угла зрения, но восприниматься она будет как постоянная: тарелка соседа такая же круглая, как и ваша. Цвет предмета сохраняет свой тон при различном внешнем освещении: снег кажется нам белым и в солнечный день, и в безлунную ночь.

Роль константности восприятия очень велика, иначе при каждом нашем движении или изменении ощущений менялись бы и свойства предметов. Благодаря константности восприятия мы узнаем предметы в разных условиях и правильно ориентируемся среди них. Если бы не существовало константности восприятия, нам пришлось бы каждое мгновение пересматривать свое поведение по отношению к окружающим объектам. Константность восприятия помогает нам отвлекаться от несущественных, преходящих изменений и воспринимать объекты как нечто относительно неизменное.

Категориальность — это обобщенность восприятия. Любой воспринимаемый предмет, даже незнакомый, странный для восприятия, мы относим к определенному классу предметов. Таким образом, мы все время решаем вопрос: «Что это такое?» Благодаря этому свойству мы, например, редко путаем собаку с кошкой, независимо от того, какими размерами или формой обладает собака, и соответственно строим свое поведение.

➡ Швейцарским психологом Роршахом было установлено, что даже бессмысленные чернильные пятна всегда воспринимаются как определенный предмет, нечто осмысленное (собака, облако, озеро), и только некоторые психические больные склонны воспринимать случайные чернильные пятна как таковые. ←

Обобщенность восприятия особенно важна при восприятии человека человеком. Всякий раз при столкновении с новыми людьми мы строим свои отношения с ними в соответствии с тем, к каким категориям мы их относим на основе их внешности, движений, речи и других качеств, доступных для непосредственного чувственного восприятия. Встречая незнакомого человека, мы пытаемся отнести его к определенному классу людей, составить о нем свое мнение. Времени для подобной работы у нас не хватает, мы стремимся экономить наше время и энергию, поэтому используем при восприятии людей стереотипы.

Стереотип — относительно устойчивый и упрощенный образ человека, складывающийся в условиях дефицита информации как результат обобщения личного опыта человека и нередко предвзятых представлений, принятых в обществе.

Выделяют стереотипы: профессиональные, антропологические, этнонациональные, социально-статусные, экспрессивно-эстетические, вербально-поведенческие.

Стереотипизация может привести к двум различным последствиям. С одной стороны, это приводит к упрощению процесса познания другого человека, что помогает сокращать время процесса познания.

В другом случае стереотипизация может приводить к возникновению предубеждения.

➡ Представьте себе ситуацию. Скоро выборы президента. Есть описание трех кандидатов.

Первый кандидат дважды отчислся из колледжа, в студенческое время употреблял опиум, сейчас каждый вечер выпивает литр виски и спит до полудня.

Второй кандидат является героем войны, иногда по праздникам выпивает пиво, не курит, вегетарианец, любит свою жену, внебрачных связей не имеет.

Третий кандидат связан с нечестными политиками и консультируется у астрологов. Имеет двух любовниц, заядлый курильщик, каждый день выпивает от 8 до 10 бокалов martini.

Кого вы выбираете? Не удивительно, если второго кандидата. Срабатывает стереотип восприятия. Второй кандидат вписывается в стандартные положительные характеристики.

А ведь здесь дано описание трех исторических персонажей: первый — Уинстон Черчилль, второй — Адольф Гитлер, третий — Франклин Рузвельт. ←

Свойства восприятия с рождения человеку не присущи, они постепенно складываются в жизненном опыте.

ВИДЫ ВОСПРИЯТИЯ

В зависимости от преобладающей роли того или иного органа чувств (анализатора) различают **зрительное, слуховое, осязательное (кинестетическое), обонятельное, вкусовое восприятие.**

Часто людей, делая акцент на работе того или иного анализатора, разделяют на визуалов, аудиалов, кинестетиков. Было

замечено, что доминирование одного из анализаторов накладывает определенный отпечаток на поведение человека в целом. Так, **визуалы** — это люди, которые мыслят преимущественно образами и картинами. При восприятии новых стимулов они предпочитают эксплуатировать зрительный анализатор, так им легче воспринимать и обрабатывать новую информацию. Интересно, что когда они обдумывают что-либо, их взгляд перемещается словно вслед за мыслью. Попросите человека, предположительно относящегося к визуалам, представить себе что-либо и проследите, не переместится ли его взгляд вправо вверх.

Для того чтобы общение с людьми этого типа не вызывало трудностей, рекомендуется использовать живой мир образов, включать в свою речь такие слова, как «показать», «ясно», «видеть», «смотреть». Например, так: «Позвольте мне описать, как будет выглядеть законченный проект. Представьте себе три высокие белые мраморные колонны, каждая из которых, четко выделяясь на чистом синем фоне, будет нести на себе часть лозунга». Используйте следующие фразы: «Я вижу, вы хотите сказать...», «Я хотел бы взглянуть на это...», «Позвольте продемонстрировать...»

Аудиалы предпочитают воспринимать информацию на слух. Эти люди мыслят преимущественно звуками и словами. Для эффективного общения с людьми этого типа используйте фразы: «Я слышу, что вы говорите», «Мне нравится, как это звучит», «Я бы хотел рассказать вам о своих идеях...»

Кинестетики должны обязательно потрогать, сделать соответствующее движение, чтобы наилучшим образом воспринять поступающую информацию. Эти люди хорошо осознают и помнят движения и реакции своего тела. Часто они обладают великолепной координацией, а также повышенной чувствительностью к жестам, позам и выражению лица других.

Для эффективного общения с такими людьми рекомендуется использовать фразы, содержащие упоминание о физическом контакте: «У меня такое ощущение, что мы на правильном пути», «Я чувствую, что двигаться нужно именно в этом направ-

лении», «Позвольте коснуться некоторых ключевых положений...»

Имея дело с кинестетиками, важно использовать эффективный язык тела. Невербальные сигналы важны для всех видов общения, но наибольшее значение они имеют для людей этого типа.

Организуя общение с людьми, важно учитывать, посредством какого анализатора они воспринимают информацию быстрее и легче. Подобные знания существенно облегчат понимание, снизят уровень конфликтности.

В зависимости от особенностей воспринимаемого объекта выделяют такие его виды, как **восприятие предметов, восприятие речи, восприятие человека человеком**. Последнее называется социальной перцепцией и является важным профессиональным качеством в профессиях системы «человек-человек». Социальная перцепция — явление сложное. В нем обычно выделяют два аспекта: **когнитивный** (познавательный) — как способность по внешнему проявлению понять, что собой представляет человек, проникнуть в глубину его личности и индивидуальности, и **эмоциональный** — как способ определить по внешним, поведенческим признакам эмоциональное состояние, в котором находится человек в данный момент.

Существует также классификация видов восприятия по формам существования материи. По этому параметру выделяют **восприятие времени, восприятие движения, восприятие пространства**.

Интересные исследования были проведены при изучении восприятия времени. Все воздействия, ускоряющие процессы в организме, ускоряют и восприятие течения времени, а физиологические депрессанты замедляют его. Так, доказано, что восприятие времени меняют некоторые медикаменты. Хинин и алкоголь заставляют время течь медленнее, кофеин — ускоряет его.

Любопытно, что более коротким по времени кажется произнесение осмысленного предложения, чем набора бессмысленных слогов, произносимых столько же времени. Следовательно, непонятный и неинтересный для ученика урок будет восприни-

маться им как бесконечный по времени. Основным закон восприятия времени, сформулированный Вундтом: «Всякий раз, когда мы обращаем свое внимание на течение времени, оно кажется длиннее».

Имеются большие индивидуальные различия в способности оценивать время. У одного и того же испытуемого восприятие времени чрезвычайно варьируется в зависимости от душевного и физического состояния. При подавленности или фрустрации время течет медленно. Время, насыщенное в прошлом переживаниями, деятельностью, вспоминается как более продолжительное, а длительный период жизни, наполненный малоинтересными событиями, вспоминается как быстро прошедший.

Можно выделить в зависимости от сложности и развернутости перцептивной деятельности **симультанное** (одноактное) и **сукцессивное** (поэтапное, последовательное) восприятие.

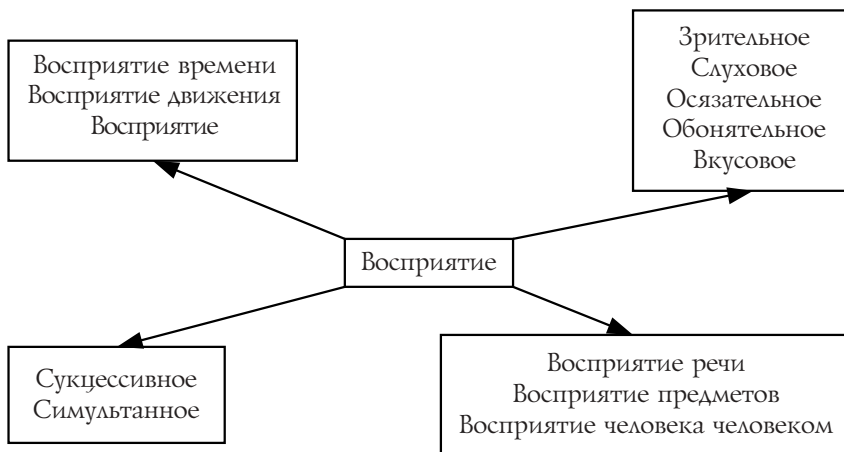


Рис. 4. Виды восприятия

УЧЕТ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ВОСПРИЯТИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В зависимости от того, есть ли у человека потребность воспринимать то, что говорится или демонстрируется, желание и интерес к предмету, различны будут и результаты восприятия.

Важную роль в восприятии играет **установка**, т.е. готовность к восприятию нужной информации. Установка оказывает огромное влияние как на процесс, так и на результат восприятия. От нее зависит, какие объекты, детали будут восприниматься, на что человек не обратит внимание, насколько ясным и ярким будет восприятие объектов. Например, вы уронили монету, вам будет гораздо легче ее отыскать, если вы точно знаете, какая именно монета упала.

Хорошим средством формирования установки на восприятие является словесная инструкция. При объяснении задания важно подчеркнуть, на что в первую очередь нужно обратить внимание.

Установка может играть и отрицательную роль, формируя у нас готовность к восприятию того, что нужно говорящему, направляя наше сознание в нужном направлении, что было показано в экспериментах Шафера и Марфи.

Посмотрите на профессора Ахмана Орамыша, который изображен на рис. 5.

Так как вас ориентировали на портрет человека, то скорее всего, вы и увидели человека. Установка сработала! Посмотрите на рисунок еще раз. Не кажется ли вам, что это просто мышь?

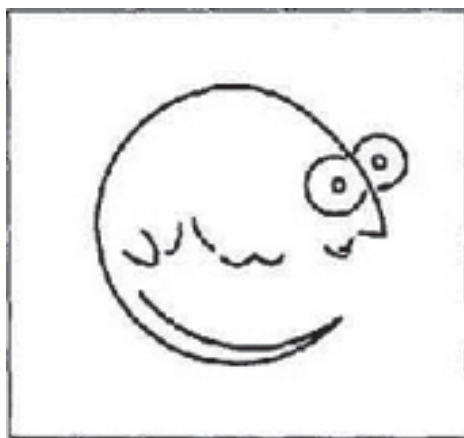


Рис 5. Профессор Ахман Орамыш

Влияние установки особенно сильно сказывается при восприятии человека человеком.

Результаты восприятия во многом определяются прошлым опытом, интересами, знаниями человека. Эта зависимость называется **апперцепцией**. Влияние прошлого опыта личности на процесс восприятия проявляется в опытах с искажающими очками: в первые дни опыта, когда испытуемые видели все окружающие предметы перевернутыми, исключение составляли те предметы, перевернутое изображение которых, как знали люди, физически невозможно. Так, незажженная свеча воспринималась перевернутой, но как только ее зажигали, она виделась нормально ориентированной по вертикали, т.е. пламя было направлено вверх.

Чем богаче прошлый опыт человека, тем больше он видит в предмете. Более того, иногда человек может увидеть то, что хочет, даже в том случае, если в данный момент этого нет перед его глазами. Поэтому, излагая новое задание, целесообразно обращаться к жизненному опыту человека, к его знаниям.

ВОСПРИЯТИЕ ВИЗУАЛЬНОЙ И РЕЧЕВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Народная мудрость «Лучше один раз увидеть, чем сто раз слышать» подтверждается экспериментально. Б.Г. Ананьев подчеркивал, что восприятие через зрительную систему идет на трех уровнях: ощущение, восприятие и представление, а через слуховую систему — только на уровне представления. Это значит, что при чтении информация воспринимается лучше, чем «со слуха». 20% поступающей слуховой информации может потеряться, так как:

- 1) мысли текут в 8—10 раз быстрее, чем речь;
- 2) есть отвлекающие факторы (реакция на внешние раздражители);
- 3) через каждые 5—10 секунд мозг «отключается», срабатывают защитные свойства мозга. Именно поэтому требу-

ется повторение одной и той же информации разными способами и лексическими средствами. Целесообразно повторять сложное задание не менее трех раз, широко используя наглядность.

Исследования показали, что человек запоминает 15% информации, получаемой им в речевой форме, 25% — в зрительной; если же оба эти способа передачи информации используются одновременно, он может воспринимать до 65% содержания этой информации.

В восприятии визуальной информации есть свои закономерности. Вот некоторые из них: вертикальная линия считывается дольше, чем горизонтальная, хотя они равны по величине. Отсюда следует, что текст, напечатанный в столбик, считывается медленнее, чем тот же текст, напечатанный в строчку.

Линии, не имеющие перерыва, с плавными закруглениями считаются на $1/3$ дольше, чем линии с резко выраженными углами. Следовательно, печатный текст будет читаться быстрее, чем письменный.

Зрение требует группировки информации. При этом необходимо учитывать законы гештальта. Наиболее общим законом гештальттеории является закон «хорошей формы», означающий тенденцию воспринимаемого образа принимать всегда законченную, простую, упорядоченную форму. Было предложено более 100 законов гештальта, но к наиболее существенным из них можно отнести следующие:

1. Фактор сходства. Фигуры, сходные по каким-либо элементам (цвету, величине, форме и т.д.), в восприятии объединяются и группируются.
2. Фактор близости. Близко расположенные фигуры обычно объединяются.
3. Фактор «общей судьбы». Фигуры могут объединяться общим характером изменений, наблюдаемых в них.
4. Фактор «хорошего продолжения». Из двух пересекающихся или касающихся линий выбирают линии с меньшей кривизной.

5. Фактор замкнутости. Замкнутые фигуры воспринимаются лучше.
6. Фактор группировки без остатка. Несколько фигур стараются сгруппировать таким образом, чтобы не осталось ни одной стоящей отдельно фигуры.

Особое значение в восприятии текста играет цвет печати и цветовой фон. Как показали исследования, лучше воспринимается черный шрифт на белом фоне, затем черный набор на всех цветных планшетах (т.е. фон). Плохо воспринимается желтый на белом фоне, и наоборот.

При подборе цвета в компьютерных программах для дисплея с цветным экраном важно знать, что к взаимодополняющим цветам относятся три пары:

красный — зеленый;
желтый — фиолетовый;
синий — оранжевый.

При таком сочетании цветов не возникает новых оттенков, а происходит лишь взаимное повышение насыщенности и яркости. Например, красные буквы выглядят более насыщенными на зеленом фоне, а зеленые — на красном. Цветовой контраст усиливается, если очертить буквы черным контуром, но ослабевает, если их очертить белым контуром.

Очень важно учитывать эмоциональную реакцию человека при восприятии цвета. Доказано, что цвета оказывают влияние на наше настроение и даже на принятие решений. Цвет подсознательно влияет на наш выбор. Большинство из нас будут с большим доверием слушать на родительском собрании учительницу, одетую в темно-синий костюм, нежели в кофточку салатового цвета.

Каждый цвет влияет на наше сознание по-своему. Нет «плохих» или «хороших» цветов, речь идет лишь об особенностях восприятия цвета.

Розовый цвет пассивен, успокаивает и смягчает эмоции, способствует снижению агрессии. Вот почему советуют исполь-

зовать розовый в детских комнатах. О свойствах розового свидетельствуют и идиомы — «розовые мечты», «жизнь в розовом цвете». Созерцание розового настолько притупляет гнев и физическую силу, что этот цвет активно применяют в исправительных заведениях и школах для трудных детей в целях профилактики асоциального поведения и уменьшения покушений на самоубийство.

Психологи рекомендуют розовое людям, которые с трудом успокаиваются. Каким бы тяжелым ни выдался день, видя перед собой розовое, человек просто не сумеет сохранить агрессивность.

Красный возбуждает, акцентирует на себе внимание — он теплый, даже горячий, активный и агрессивный, часто ассоциируется с опасностью (цвет светофора, пожарной машины). Красный цвет заметнее других. Он идеален для привлечения внимания к рекламе. Важно помнить, что красный цвет быстро утомляет. Сосредоточение на красном цвете приводит к повышению пульса и кровяного давления. Благодаря своему мощному воздействию на периферийную нервную систему красный может сделать человека непоседливым и расторможенным. В детской он может привести к бессоннице.

Красный цвет также ассоциируется с энергией и храбростью, ощущением силы. Наконец, существуют кварталы «красных фонарей». Женщину в красном зачастую рассматривают как склонную к флирту, игре.

Оранжевый цвет поднимает настроение — он теплый и усиливает творческую активность. Считается, что оранжевый цвет помогает в периоды зимней депрессии, связанной с недостатком солнечного света. Он эффективно используется в рекламе, так как привлекает к себе внимание.

Желтый цвет — олицетворяет тепло, оптимизм и радость. Он мгновенно регистрируется мозгом, стимулируя его работу и нервную систему. Высокая степень видимости желтого цвета способствует быстрому, четкому мышлению, считал теоретик цвета Фабер Биррен, который исследовал использование цветовых гамм в повседневной жизни. Именно Биррен придумал в 1950-х

годах использовать справочники «Желтые страницы» для облегчения монотонной работы телефонных операторов. Исследования подтвердили, что черный шрифт на желтом фоне наилучшим образом удерживается в памяти. Неудивительно, что этот цвет используется для предостерегающих дорожных знаков и юридических бумаг.

В малых дозах желтый цвет способствует созданию счастливой атмосферы, располагающей к дружеским беседам, однако продолжительное соседство с ярко-лимонным цветом может вызвать мозговое перевозбуждение и беспокойство. В обществе восприятие желтого неоднозначно. Например, в некоторых странах трусов называют «желтыми».

Белый цвет ассоциируется с чистотой, невинностью и верностью, символизирует истину и справедливость. Древние греки на ночь всегда надевали белое белье, чтобы увидеть хорошие сны. В Индии, Китае и Японии белый цвет символизирует смерть, поскольку отождествляется с ангелами и небесами. Медицинские приборы чаще всего имеют белый цвет; так, видимо, акцентируется стерильность и чистота, присущая учреждениям здравоохранения. На ум приходят белые халаты персонала, белые бинты и вата.

Черный цвет — цвет тайны, наиболее авторитарный и подавляющий цвет спектра. Он ассоциируется со смертью и тьмой, создает тревожное ощущение неизвестности. «Если черный кот перейдет дорогу, то жди беды». Порождаемое черным цветом впечатление наделено большой силой. Черный цвет авторитарен и в больших дозах может произвести впечатление агрессивности. Он дает ощущение веса и глубины. Людям кажется, что фигуры черного цвета весят больше, чем такие же фигуры белого цвета. Охранники, телохранители и спец агенты предпочитают униформу черного цвета. Дорогие лимузины и правительственные автомобили обычно черного цвета; это призвано внушить, что находящиеся в машине — важные персоны.

Анализ футбольных игр показал, что судьи чаще наказывают команду, выступающую в форме черного цвета, поскольку ее игроки кажутся судьям более агрессивными. В XVI в. английс-

кая королева Анна ввела традицию носить черные одежды в знак траура. С тех пор во многих странах мира вдовы ходят в черном платье до конца жизни. В геральдике черный цвет — символ скорби.

Зеленый цвет ассоциируется с природой, расслабляет и успокаивает, обладает целительными свойствами — успокаивает психику и даже нормализует давление. Чем больше приглушен зеленый цвет, тем выше его успокаивающие свойства. Это одна из причин, почему стены больниц красят в цвета морской волны.

Голубой цвет холодный, ассоциируется с водой и льдом, успокаивает, охлаждает. Комната с голубыми стенами будет казаться просторней — голубой цвет визуально увеличивает пространство. Если упорно смотреть на голубой цвет, то это приводит к снижению частоты пульса и дыхания и на какое-то время снижает кровяное давление.

Во многих национальных культурах голубой цвет связан с представлениями о защите. В странах Ближнего Востока существует поверье: двери голубого цвета предохраняют от злых духов, тогда как на юго-востоке Америки в этих целях в голубой цвет красят потолки прихожих. До изобретения холодильников, когда продукты хранили на кухнях и в кладовых, эти помещения красили в цвет кобальта для отпугивания насекомых, которые, как замечено, избегают голубого. Голубой цвет на кухнях популярен и в наше время.

Синий цвет моря внушает лояльность и доверие, голубой идеально подходит для выражения откровенности. Во время предвыборной кампании политики, желая внушить доверие, часто надевают костюмы синего цвета. Цвет морской волны внушает уважение; мундиры военных и полицейских пошиты из тканей его оттенков.

Темно-голубые тона соотносятся с высоким социальным статусом, стабильностью и достоинством. Выражение «голубая кровь» происходит из Испании, где аристократы действительно верили, что в их жилах течет голубая кровь. Такого же представления придерживались в Древнем Египте, где считалось, что венозные сосуды — это признак знатного происхождения и

красоты, что заставляло состоятельных женщин разрисовывать свои ноги голубой краской. Замечено, что голубой цвет ассоциируется со сладким вкусом, вот поэтому его часто используют на упаковках сахара и других сладостей.

Люди работают более продуктивно в помещениях голубого цвета, и исследования подтвердили, что штангисты поднимают веса больше, если делают упражнения в спортзалах, которые выкрашены в голубые тона.

Дорогие автомобили часто имеют цвет синей или серебряной ночи, что символизирует власть и успех, тогда как спортивные машины окрашивают в более яркие тона. Неоспоримо, что существует связь между серебряным цветом и скоростью, и это отражается в автомобильной рекламе.

Фиолетовый — цвет тяжелый и оказывает подавляющее воздействие на психику, создает ощущение мрачности и может вызывать апатию. Темный насыщенный оттенок фиолетового часто используется в одежде священнослужителей — его еще называют «архиерейским» цветом.

Серый цвет является нейтральным. Редко кто-то или любит, или ненавидит этот цвет. Он бесстрастен, формален и полон достоинства. В сером не хватает тепла, что делает его отстраненным и торжественным. Серый цвет обязательно присутствует в гардеробе делового человека, так как он ни дружеский, ни отталкивающий, а просто внушает ощущение успеха и надежности.

Коричневый особенно популярен в периоды невзгод и экономических потрясений. Он внушает уверенность, что близки лучшие времена. Людей, предпочитающих коричневый, воспринимают как надежных, искренних и работающих.

Светлые цвета кажутся мягкими, воздушными и вызывают ощущение умиротворенности и покоя. **Темные цвета** способствуют концентрации внимания. **Яркие цвета** — интенсивный голубой, красный, желтый, оранжевый — притягивают внимание. Их часто используют в рекламе и упаковке. Важно знать, что сочетание цветов имеет самостоятельную психологическую и эмоциональную окраску, не являющуюся механической суммой влияния каждого из них в отдельности.

ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ

Процесс развития восприятия в онтогенезе осуществляется по двум взаимосвязанным направлениям. Во-первых, происходит становление системы моторных (двигательных) компонентов перцепции, во-вторых, усвоение системы сенсорных эталонов.

Общее направление развития перцептивных действий состоит в переходе от **сукцессивного восприятия** (последовательного разглядывания) к **симультанному** (свернутому, одномоментному). В исследованиях, проведенных на детях различного возраста, показано, что первоначально (в возрасте около трех лет) они не знают, как нужно осматривать предметы, что нужно в них увидеть: их движения (глаз и рук) хаотичны. Позже, в возрасте примерно шести лет, восприятие начинает осуществляться по типу сукцессивного процесса: глаза детей последовательно исследуют, как бы прошупывают контур всего предмета или фигуры. И только взрослым человеком осмотр объекта осуществляется бегло, по двум-трем наиболее значимым точкам, которые становятся сигналами сложных образов. От того, насколько правильно ребенок выберет эти опорные точки, зависит и успешность дальнейшего восприятия предметов данного класса. В этом, особенно на первых порах, большая роль принадлежит взрослому. Он должен помочь ребенку овладеть основными сенсорными эталонами, показать сходство и различие фигур и предметов, принадлежащих к одному или разным классам.

Младшие школьники и дошкольники часто выделяют мелкие, случайные детали, их восприятие неполное, поверхностное, взгляд беспорядочно перемещается по предмету, что ярко проявляется в хаотичности, бессистемности и часто нелогичности при описании объекта ребенком.

Взрослый: Сережа, опиши игрушку.

Сережа: Это гном. Шапка сиреневая. Форма треугольная. Сандалии коричневые. Пояс черный с белым. Рубашка длинная, с горошками на рукавах. Гном с бородой. Помпончик на шапочке сиреневый. Глаза черные. Нос. Рот. Волосы лохматые. Все.

Высокая эмоциональность, яркость восприятия часто приводят к тому, что дети хуже воспринимают схематические и символические изображения, нежели наглядные.

Восприятие времени — один из самых сложных видов восприятия для ребенка. Время не имеет наглядной основы и воспринимается на основе совершаемой деятельности или особого предмета — часов. Один и тот же временной промежуток воспринимается по-разному. Например, если ребенок ждет привлекательного события, то ему кажется, что время идет медленно. Поэтому дети долго не понимают логику временных отношений и на протяжении всего дошкольного и младшего школьного возраста плохо воспринимают очень длительные временные периоды. Им недоступно понимание таких категорий, как год, век, столетие, эпоха и т.п.

Восприятию дошкольника уже доступны такие категории, как неделя, месяц, минута. Но наглядный характер мышления приводит к специфическим особенностям восприятия времени: ребенок «ищет» материальный носитель времени и часто в качестве такового выделяет часы. Он уверен, что если стрелки перевести, то время изменит свой ход, например, быстрее наступит завтра. Он еще не осознает, что время не зависит от желания людей, не понимает объективности времени. Поэтому главная роль в развитии восприятия времени принадлежит взрослому, который вычленяет временные отрезки, устанавливает их связь с деятельностью ребенка и обозначает в словах, учит ориентироваться во временных интервалах.

С возрастом существенно обогащается запас пространственных образов. Старшеклассники более активно оперируют трехмерными образами, поэтому уже легко воспринимают информацию, представленную на эскизах, в схемах, проекционных чертежах.

Изменяется и восприятие художественных текстов. Если младшие школьники и младшие подростки не могут отключиться от конкретных действий, деталей, событий, им трудно проникнуть «внутрь произведения», в его смысл, то подростки «отрываются» от деталей, от текста, углубляясь в личностные проблемы.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ
ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Можно ли свести восприятие к сумме ощущений? Почему?
2. Как процесс восприятия связан с другими познавательными процессами? Как он влияет на них?
3. Что подразумевают под предметностью, целостностью, категориальностью, константностью восприятия?
4. Как доминирование какого-либо анализатора в процессе восприятия будет сказываться на всем поведении человека?
5. Какие объекты человек чаще выбирает в качестве фигуры, а какие в качестве фона? Почему?
6. Как установка может влиять на протекание процесса восприятия?
7. Влияет ли возраст на процесс восприятия? Как?
8. Как влияет прошлый опыт на процесс восприятия? Приведите примеры апперцепции.
9. Почему «лучше один раз увидеть, чем сто — услышать»?
10. Какие закономерности в восприятии визуальной информации вам известны? Как вы будете учитывать их в педагогической деятельности?
11. Как необходимо учитывать закономерности восприятия цвета при организации учебного процесса? Приведите примеры удачного и неудачного использования цвета.

ВНИМАНИЕ

Первая глава психологии должна быть посвящена вниманию, ибо внимание есть именно та дверь, через которую проходит все, что только входит в душу человека из внешнего мира.

К.Д. Ушинский

ВНИМАНИЕ И ЕГО ФУНКЦИИ

Внимание — это процесс сознательного или бессознательно (полусознательного) отбора одной информации, поступающей через органы чувств, и игнорирование другой. Таким образом, внимание выполняет две основные функции: активизирующую и тормозящую. Оно тормозит ненужные и активизирует нужные в данный момент психологические и физиологические процессы, способствует организованному и целенаправленному отбору поступающей в организм информации в соответствии с его потребностями, обеспечивает избирательную и длительную сосредоточенность сознания на одном и том же объекте или виде деятельности.

Французский философ Бергсон сравнивал наш мозг с фильтром, который устроен так, что организм проявляет избирательное внимание и пропускает на уровень сознания только ту информацию, которая необходима для его выживания. Внимание влияет на работу всех познавательных процессов: точность и детализацию восприятия, прочность и избирательность памяти, направленность и продуктивность мышления. Для памяти внимание является условием записи и сохранения информации в кратковременной и долговременной памяти. Для мышления внимание выступает как обязательный фактор правильного понимания и решения задачи. В человеческих взаимоотношениях внимание

способствует лучшему пониманию друг друга, предупреждению и своевременному разрешению межличностных конфликтов. О внимательном человеке говорят как о приятном собеседнике, тактичном и деликатном. Внимательный ребенок лучше и успешнее учится, большего достигает в жизни, чем недостаточно внимательный.

ВИДЫ ВНИМАНИЯ

Существует несколько разных классификаций видов внимания. Наиболее традиционной классификацией является классификация по признаку произвольности. Разделение внимания на произвольное и непроизвольное находят уже у Аристотеля, а полное и всестороннее описание этих видов внимания было сделано в XVIII в. Позднее это разделение получило серьезное теоретическое обоснование в работах Т. Рибо и Н.Н. Ланге.

Наиболее простое и генетически исходное — это **непроизвольное** внимание (пассивное). Оно возникает и поддерживается независимо от стоящих перед человеком целей. Деятельность захватывает человека в этих случаях сама по себе, в силу своей увлекательности, занимательности или неожиданности. Человек невольно отвлекается на интересную новость, яркое событие и т.п. Почему же мы помимо своего желания и воли направляем внимание куда-либо? Существует ряд причин:

- 1) характер и качество раздражителя;
- 2) соответствие раздражителей внутреннему состоянию;
- 3) направленность личности.

В первую группу причин следует отнести прежде всего силу или интенсивность раздражителя. Вспомните, как вы увлеченно смотрите интересный фильм и не слышите легкого шума в соседней комнате, но вот раздался сильный грохот от упавшей вещи, и это невольно привлекает ваше внимание. Всякое достаточно сильное раздражение: громкие звуки, яркий свет, силь-

ный толчок, резкий запах — невольно привлекают наше внимание. Важную роль при этом играет не столько абсолютная, сколько относительная сила раздражителя. На шумной вечеринке вы не обратите внимания на громкие крики компании, но насторожитесь, услышав шепот, особенно если вы расслышали свое имя. Особое значение имеет контраст между раздражителями. Это же относится к длительности раздражителя, к пространственной величине и форме предмета. Новизна и необычность раздражителя — важнейшие причины возникновения произвольного внимания.

➡ Однажды преподаватель должен был провести урок физики в классе, где этот предмет ученики не очень понимали и, соответственно, не любили. Тема сложная — «Электричество». Войдя в класс, он увидел, что школьники не прореагировали на его приход, в классе продолжался шум. Вместо того чтобы их успокаивать, призывать к порядку, одергивать окриком, он встал к доске и, немного выждав, начал тихим голосом: «В далекие времена, (чуть повысив голос) в VI в. нашей эры, (еще громче) в Древней Греции, в городе Милете (и совсем громко) родился мальчик». Класс притих, успокоился, даже самые незаинтересованные начали прислушиваться, а педагог уже нормальным голосом продолжал: «И был он таким маленьким, что помещался в пивной кружке». В классе воцарилась абсолютная тишина. Учитель продолжал: «И назвали его Фалес Милетский...» Ученики слушали внимательно, и учитель спокойно рассказал и об открытии Фалесом Милетским электричества, и о самом электричестве. Так необычно он привлек внимание учеников к теме урока. Внимание учеников произвольно сконцентрировалось на теме потому, что была, во-первых, необычность тона, поведения учителя, во-вторых, необычность информации (начало урока), в-третьих, избыточность информации, учитель не стал сразу перечислять законы электричества и т.п., а рассказал сначала о человеке, его открывшем. ←

Однако если новый раздражитель не отличается яркостью, контрастностью, то мы легко игнорируем его. Обычно мы видим лишь то, с чем уже знакомы; мы редко замечаем что-либо новое, до тех пор нам неизвестное, даже если оно находится прямо перед нашими глазами.

Вторую группу причин возникновения непроизвольного внимания составляют те внешние раздражители, которые соответствуют внутреннему состоянию человека и прежде всего имеющимся у него потребностям. Так, студент, сдавший экзамен, и студент, не сдавший экзамен, будут по-разному реагировать на информацию о преподавателе и ходе экзамена; уставшая мать будет крепко спать при сильном шуме, но просыпаться от легкого движения ребенка в кроватке; сытый и голодный будут по-разному реагировать на разговор о пище. Мораль: никогда не отправляйтесь в продовольственный магазин на голодный желудок, поскольку в этом случае вы купите гораздо больше необязательных вещей, чем действительно необходимо.

➡ По улице шли бизнесмен и натуралист. Натуралист остановился у большого здания. «Послушай, — восхищенно произнес он. — Ты слышишь этого сверчка?»

Бизнесмен покачал головой, а затем, взглянув на торопливо проходящих мимо людей, добавил: «И никто не слышит!»

Натуралист вытащил из кармана монетку и уронил ее на тротуар. Десятки голов тут же повернулись на слабый звон от удара монетки о камень. «Ты слышишь то, — спокойно объяснил он, — что хочешь услышать».



Третья группа причин связана с общей направленностью личности. Именно поэтому, идя по одной и той же улице, дворник обратит внимание на мусор, архитектор — на красоту старинного здания, влюбленный — на окна своей любимой и т.д.

Очень показательно то, как люди листают газеты, останавливаясь на том или ином заголовке: это многое говорит об их интересах, жизненном опыте. Направленность личности тесно связана с ее прежним опытом и эмоциями. Позитивные или негативные эмоции, связанные с прежним опытом, буквально притягивают наше внимание.

➡ Мужчина, узнав о крупном выигрыше в лотерею, в крайнем возбуждении поехал за выигрышем и погиб в результате дорожной аварии, так как выехал на красный свет. Мораль: при сильных эмоциях внимание помимо вашей воли как магнитом возвращается к взволновавшему

вас событию, человеку. Следите за своими действиями, эмоции мешают сосредоточиться на вещах объективно важных в данный момент, отвлекают внимание.



Произвольное (активное) внимание управляется сознательной целью, подчинено волевому усилию. Приняв решение заняться какой-нибудь деятельностью, мы выполняем это решение, сознательно направляя наше внимание даже на то, что нам не интересно в данную минуту, но чем мы считаем нужно заняться.

Произвольное внимание необходимо для активного регулирования психических процессов.

Несмотря на качественное отличие от непроизвольного внимания, произвольное внимание также связано с чувствами, с интересами, с прежним опытом человека. Однако влияние этих моментов косвенное. Интересы выступают как интересы цели, как интересы результата деятельности. Например, процесс приготовления салата может и не интересовать нас, но мы будем крайне внимательно следовать рецептуре кулинарной книги, потому что хотим поразить этим салатом гостей. Поскольку произвольное внимание требует усилий от человека, то является утомительным. Трудно заставить человека быть внимательным более 20 минут. Это важно помнить, планируя урок, готовясь к публичному выступлению, и не злоупотреблять произвольным вниманием, а использовать и непроизвольное, если это возможно. Внимание класса, аудитории будет более устойчивым, если вызвано тем, что находится в области интересов или обещает принести практическую пользу. Эффективного общения без интереса практически не происходит.

Есть целый ряд условий, облегчающих произвольное сосредоточение внимания. Так, сосредоточение внимания на умственной деятельности облегчается, если в процесс включено практическое действие. Например, легче удержать внимание на содержании научной статьи, когда чтение сопровождается конспектированием.

Произвольное внимание сложно удерживать на объекте, если человек утомлен. Многочисленные опыты показали, что к кон-

цу урока, к концу рабочего дня возрастает утомление и внимание помимо воли переключается на другие объекты, мы чаще совершаем ошибки.

Послепроизвольное внимание требует первоначальных волевых усилий, но затем человек включается в работу, заинтересовывается и ему уже не нужно заставлять себя концентрировать внимание усилием воли. По доброй воле человек работает лучше, чем из-под палки. «Охота — пуще неволи». Лозунг при организации работы «хочет — может — должен» лучше срабатывает, чем «должен — может — хочет».

Послепроизвольное внимание весьма экономично. Во-первых, оно сохраняет энергетический запас человека, во-вторых, отпадает необходимость внешнего контроля.

Выделяют также **индивидуальное** и **коллективное** внимание. И хотя коллективное внимание складывается из сосредоточения самостоятельно работающих отдельных людей, оно не всегда подчиняется законам индивидуального внимания. В коллективном внимании проявляются многие феномены групповой психологии: психическое заражение, групповое внушение, соревнование и другие, влияние которых на внимание группы людей исключительно велико. В кинозале, на стадионе, на концерте в силу эмоций совместного участия, взаимного заражения может создаваться удивительное состояние, когда масса людей живет и чувствует как единое целое.

СВОЙСТВА ВНИМАНИЯ

Внимание человека обладает следующими свойствами: концентрацией, распределением, объемом, переключаемостью, устойчивостью.

Концентрация внимания — это сосредоточенность субъекта на объекте, сила поглощенности этим объектом. Концентрация внимания означает, что имеется фокус, в котором собрана сознательная деятельность человека.

Свойство, противоположное концентрации, **рассеянность**, т.е. неспособность сосредоточиться на чем-либо определенном

в течение длительного времени. Различают подлинную и мнимую рассеянность. Мнимая рассеянность — результат большой сосредоточенности и узости внимания. Иногда ее называют «профессорской», так как она часто встречается у людей, занятых решением научных проблем. Внимание человека в этом случае настолько сконцентрировано на решаемой проблеме, что он не замечает второстепенных, на его взгляд, вещей, не слышит обращенных к нему вопросов. Физиологической причиной мнимой рассеянности является мощный очаг возбуждения в коре головного мозга, вызывающий торможение в окружающих его участках. Неясность отражения внешних воздействий при рассеянном внимании объясняется тем, что оно происходит на участках коры, находящихся в состоянии торможения.

➡ Все великие исследователи обладали исключительной способностью к сосредоточению мысли на главном предмете. Сократ решил принять участие в войне и присоединился к походной колонне войск. В пути он углубился в разрешение какого-то философского вопроса и остановился посреди дороги, глубоко задумавшись. Когда он пришел в себя, выяснилось, что он простоял несколько часов, далеко отстав от войска. ←

Подлинная рассеянность — невозможность удержать внимание на объекте или действии длительное время. Физиологически подлинная рассеянность объясняется недостаточной силой внутреннего торможения. Возбуждение, возникающее под действием речевых сигналов, легко рассеивается, но с трудом концентрируется. В результате этого в коре мозга создаются неустойчивые очаги оптимальной возбудимости.

Объем внимания — количество однородных предметов (как правило, 7 ± 2), которые внимание охватывает одновременно. Количество предметов, находящихся в поле внимания, может быть и больше девяти. Это зависит от того, насколько осмысленны и как связаны между собой эти элементы. Объем внимания у детей меньше, чем у взрослых, обычно это 5 ± 2 элемента.

Распределение внимания — это возможность одновременного выполнения нескольких видов действий; способность контро-

лизовать несколько независимых процессов, не теряя ни одного из них из поля внимания.

В некоторых профессиях распределение внимания приобретает особенно важное значение. Такими профессиями являются профессии летчика, шофера, диспетчера. Распределение внимания очень важно для учителя, который часто должен делать одновременно несколько дел. Учитель объясняет урок и одновременно следит за классом, часто еще пишет что-нибудь на доске.

Распределение внимания зависит от ряда условий, прежде всего от того, насколько связаны друг с другом различные объекты и насколько автоматизированы действия, между которыми распределяется внимание. Чем теснее связаны объекты и чем значительнее автоматизация, тем легче совершается распределение.

Переключаемость внимания — способность намеренно переносить внимание с одного объекта на другой. Различают преднамеренное (произвольное) и непреднамеренное (непроизвольное) переключение внимания. Преднамеренное переключение внимания совершается по воле человека, а непреднамеренное происходит само собой, часто незаметно для сознания. Непреднамеренное переключение внимания нужно рассматривать не только как отрицательное качество. Оно часто способствует временному отдыху организма, анализатора. Таким образом поддерживается высокая работоспособность нервной системы и организма в целом.

Быстрая или медленная переключаемость зависит от:

- 1) темперамента;
- 2) физического состояния: у утомленного человека переключение внимания замедлено;
- 3) содержания предшествующей и последующей деятельности: если предшествующая деятельность более интересна, то переключение замедлено.

Выделяют четыре классических типа центральной нервной системы, а соответственно, и четыре типа темперамента — хо-

лерик, сангвиник, флегматик, меланхолик. Люди, обладающие различными свойствами темперамента, могут с разной скоростью переключать свое внимание, следовательно, с различной скоростью будут переходить от одного вида деятельности к другому. Педагогу важно учитывать особенности переключения внимания у своих учеников.

Холерик — быстро возбуждающийся, горячий, энергичный человек. Пример холерика — А.С. Пушкин. Его реакция мгновенна, молниеносна. Может быстро и легко переключаться с одного вида деятельности на другой, после отдыха быстро включаться в работу. Однако после работы, как и после конфликта, не в состоянии сразу успокоиться, поскольку склонность к возбуждению у него сильнее, чем к торможению.

Сангвиник — подвижный, жизнерадостный, живой, увлекающийся человек. Сангвиник способен быстро переключаться. Поэтому он легко переключается с одного эмоционального состояния на другое, с одного вида деятельности на другой, быстро перестраивается и изменяет стереотипы поведения, легко переходит от отдыха к работе и наоборот.

Флегматику свойственна медленная переключаемость, следовательно, реакции при переходе от одного вида деятельности к другому замедлены. Характерной его особенностью является основательность и неторопливость. Флегматик медленно входит в начатое дело, но обязательно доводит его до конца. Флегматика будет раздражать, например, требование срочных перестроек, пересмотров, изменений планов и т.п.

Меланхолик — человек, у которого процесс возбуждения и процесс торможения снижены, поэтому он склонен к угнетенному настроению и мрачным мыслям. Он не всегда может быстро переключаться, поэтому теряется в сложных ситуациях и не всегда может быстро найти выход из трудного положения. Для него нужны более упорядоченные условия жизни. Он может удачно вписываться в социальную среду при условии грамотной оценки и правильного отношения к нему со стороны окружающих.

Организуя процесс обучения, педагоги должны помнить, что с холериком и сангвиником лучше вести занятия в быстром

темпе, оперировать крупными блоками, можно быстро переключаться с одного вида работы на другой. Они будут легко успевать за быстрыми переходами мысли педагога, перестраиваться с одного вида деятельности на другой. Необходимо учитывать и то, что так же быстро ученики этих типов темперамента отвлекаются от темы урока, переключаются на более интересные для них темы и дела.

Флегматики и меланхолики не могут быстро переключить внимание, поэтому им лучше вводить материал неторопливо, основательно, не перескакивая от одной мысли к другой, не упуская даже малозначимых, казалось бы, умственных операций.

Устойчивость — длительность времени, в течение которого сохраняется концентрация внимания. Устойчивость внимания зависит от особенностей материала, степени его трудности, понятности, отношения к нему субъекта. Важным условием поддержания устойчивости внимания являются чередования напряжения и расслабления, а также возможность снятия чрезмерного напряжения.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВНИМАНИЯ В ОНТОГЕНЕЗЕ

Умения сосредоточить усилием воли сознание на объекте у маленького ребенка нет. Эта способность формируется постепенно. Особенно активно формирование этого умения происходит в дошкольном и младшем школьном возрасте.

Представим хронологию развития детского внимания.

1. *Первые недели — месяцы жизни.* Появляется ориентировочный рефлекс — способность сосредоточить сознание на объекте на короткое время. Это объективный, врожденный признак произвольного внимания ребенка.
2. *Конец первого года жизни.* Возникает ориентировочно-исследовательская деятельность как средство будущего развития произвольного внимания.

3. *Начало второго года жизни.* Обнаруживаются зачатки произвольного внимания под влиянием речевых инструкций взрослого, например, направление взора на названный взрослым предмет.
4. *Второй-третий год жизни.* Достаточно хорошо развиты указанные выше формы произвольного внимания.
5. *Четыре с половиной — пять лет.* Появляется способность направлять внимание под влиянием сложной инструкции взрослого.
6. *Пять-шесть лет.* Возникают элементарные формы произвольного внимания под влиянием самоинструкции (с опорой на внешние вспомогательные средства).
7. *Школьный возраст.* Идет дальнейшее развитие и совершенствование произвольного внимания.

Итак, развитие внимания идет по направлению от более простого — непроизвольного, к более сложному — произвольному вниманию.

Произвольное внимание возникает от того, что окружающие ребенка взрослые начинают при помощи ряда стимулов и средств направлять его внимание, руководить вниманием, подчинять его своей власти. Так, взрослый учит ребенка тем средствам, с помощью которых он будет впоследствии сам управлять своим вниманием. Закономерность развития внимания в онтогенезе заключается в том, что при помощи взрослого ребенок усваивает ряд искусственных стимулов-средств, посредством которых он дальше направляет свое собственное поведение и внимание.

С возрастом произвольное внимание ребенка улучшается, однако развитие непроизвольного (внешне опосредствованного) внимания идет гораздо быстрее. В школьном возрасте наступает перелом в развитии внимания — ребенок учится сам, усилием воли управлять своим вниманием. Различия в характеристиках произвольного и непроизвольного внимания усиливаются от дошкольного возраста и достигают максимума в школьном возрасте, а затем вновь обнаруживают тенденцию к уравниванию.

Эта тенденция как раз и связана с тем, что в процессе своего развития система действий, обеспечивающих произвольное внимание, из внешней постепенно превращается во внутреннюю.

Л.С. Выготский писал, что с самых первых дней жизни ребенка развитие его внимания происходит под влиянием двойного ряда стимулов, вызывающих внимание. Первый ряд — это сами окружающие предметы, которые своими яркими, необычными свойствами приковывают внимание ребенка. Второй ряд — это речь взрослого человека, слова, которые первоначально выступают в роли стимулов-указаний, направляющих непроизвольное внимание ребенка. Таким образом, с первых дней жизни ребенка развитие его внимания сильно зависит от помощи слов-стимулов, которые ему предлагает взрослый.

Вместе с постепенным овладением активной речью ребенок учится сам управлять вниманием. Сначала он управляет вниманием других людей, направляя их сознание словом в нужную сторону, а затем — и своим собственным.

КОРРЕКЦИЯ НЕВНИМАТЕЛЬНОСТИ

Жалобы на недостаток внимания и ошибочность действий можно услышать часто. Дело в том, что при длительной и сложной работе организм, чтобы не доводить себя до утомления, как бы отключает сознание от предмета деятельности, переключает внимание на другой объект. Слова, окрики, приказы в данном случае не помогут. Необходимо немного отдохнуть, чтобы удержать внимание, необходима периодическая разрядка, взбадривание внимания, что легко достигается переменной деятельности. Сохраняя общее направление, внимание периодически усиливается и ослабевает. Чередование напряжения и расслабления — обязательное условие устойчивости внимания.

Итак, работе внимания свойственна определенная динамика. Исследования показали, что свойства внимания изменяются в зависимости от фаз работоспособности. Фазы работоспособности представлены на рис. 1.

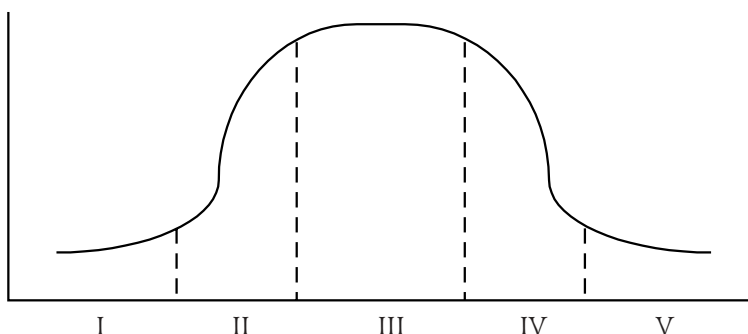


Рис. 1. Фазы работоспособности

I — фаза мобилизации; II — фаза вработываемости; III — оптимальная работоспособность (фаза компенсации); IV — неустойчивая работоспособность; V — утомление

При любой деятельности сначала происходит постепенное повышение показателей работоспособности, так называемое вработывание. В этот период внимание очень неустойчиво, велика вероятность ошибочных действий. Затем наступает пик работоспособности; а через некоторое время появляются первые признаки утомления: снижается внимание, возникает двигательное беспокойство, растет число ошибок. Это — внешние признаки; одновременно повышается напряжение некоторых физиологических функций. Этого не видно на глаз; но цена работы — напряжение всех физиологических систем — возрастает. Если в такой момент не уменьшить нагрузки, а продолжать трудиться с той же интенсивностью, работоспособность резко упадет. Эту закономерность изменения работоспособности и внимания необходимо учитывать при планировании своей деятельности в течение дня.

В целом выявлены дневные, недельные, месячные, даже сезонные циклы работоспособности. Установлено, что наибольшая работоспособность, следовательно, наилучший режим работы внимания приходится на утренние часы от 8 до 12 и вечерние между 17 и 19 часами. С 14 до 16 часов — время наибольшего спада работоспособности. Изменение работоспособности в течение

недели подчиняется все той же закономерности. Понедельник — вработывание; вторник, среда — период наиболее высокой и устойчивой работоспособности, а с четверга начинается спад... Самые непродуктивные дни недели — понедельник и четверг. Известный педагог-новатор Шаталов давал своим ученикам в четверг выходной. Итак, четверг — это день утомления, когда значительное волевое усилие и большой интерес могут на некоторое время поддержать работоспособность, но если не дать организму возможности передохнуть, сменить вид деятельности, то следующие два дня работы будут малоэффективными.

Итак, внимание зависит от динамики работоспособности, следовательно, начало рабочего дня, недели и года должно быть по возможности облегченным. Важно помнить, что с наступлением утомления внимание резко ухудшается, как, впрочем, ухудшается работа всех познавательных процессов. Изменения в организме, связанные с утомлением, временны и исчезают при отдыхе или смене деятельности. Человек не может вовсе избежать утомления, но должен стремиться к тому, чтобы отдалить его наступление и самое главное, предупредить возникновение переутомления! Опасность переутомления в том, что оно сказывается на общем состоянии его здоровья. При нем изменения, происходящие в организме, не устраняются кратковременным отдыхом и переключением на новый вид деятельности.

Важное значение для функционирования внимания человека, особенно ребенка, имеет режим дня. Он создает опорные точки в жизни человека, служит внешним средством ее организации, облегчает переключение, распределение, концентрацию внимания.

Важное условие в борьбе с невнимательностью — соблюдение необходимой продолжительности ночного сна. Так, для младших школьников продолжительность сна должна быть не менее 10 часов, для подростков и взрослых — 7—8 часов. Недосыпание, постепенно накапливаясь, приводит к ухудшению внимания, памяти, работоспособности. Снижение работоспособности и повышенная утомляемость могут наблюдаться и при достаточном по времени, но беспокойном сне.

Еще одной важной причиной невнимательности является неумение слушать. Многим мешают слушать плохие привычки:

- ➔
1. Наш ум не хочет ждать. Наши мысли бегут в 4—10 раз быстрее, чем речь большинства людей. И вот пока мы ждем, когда будут произнесены слова, наш мозг то отключается от того, что говорится, то опять включается. В результате в нем оседает лишь несколько слов, и мы теряем смысл сказанного.
 2. Нам кажется, что это мы уже знаем, поэтому мы перестаем слушать.
 3. Мы смотрим, а не слушаем: сколько раз вы не улавливали имени нового знакомого только потому, что ваши мысли были заняты его внешним видом или манерами.
 4. Мы слушаем, будучи все время занятыми; мы пытаемся слушать, распределяя свое внимание между газетой, радио или телевизором, а это не у всех получается.
 5. Мы не вдумываемся в смысл сказанного, отвлекаемся на слова, игнорируя мысли.
 6. Наши эмоции оглушают нас: когда кто-либо пытается высказывать мнение, противоположное тому, которое мы считаем единственно верным, мы бессознательно чувствуем, что слушать рискованно, ведь мы можем услышать нечто такое, что заставит нас усомниться в справедливости собственной точки зрения. Мы перестаем воспринимать говорящего и начинаем мысленно планировать свой ответ. ←

Т. Рибо доказывал в своей теории эмоций, что внимание всегда связано с эмоциями и вызывается ими. Особо тесную связь Рибо видел между эмоциями и произвольным вниманием. Действительно, эмоции регулируют внимание и деятельность. Устойчивость внимания и эффективность деятельности зависят от характера и интенсивности эмоционального переживания. Д.О. Хеббу удалось экспериментально получить кривую, выражающую зависимость между уровнем эмоционального возбуждения человека и успешностью его практической деятельности.

Установленная им зависимость показывает, что между эмоциональным возбуждением и эффективностью деятельности

человека существует криволинейная, «колоколообразная» зависимость. Для достижения наивысшего результата в деятельности нежелательны как слишком слабые, так и очень сильные эмоциональные возбуждения.

Для каждого человека имеется оптимум эмоциональной возбудимости, обеспечивающий максимум эффективности в работе. Оптимальный уровень эмоционального возбуждения, в свою очередь, зависит от многих факторов: от особенностей выполняемой деятельности, от условий, в которых она протекает, от индивидуальности включенного в нее человека и от многого другого. Слишком слабое эмоциональное возбуждение не обеспечивает должной мотивации деятельности, а слишком сильное разрушает ее, дезорганизует и делает практически неуправляемой.

Многие жалуются на невнимательность при работе с текстом. При работе с текстом у человека может наступить привыкание к материалу, следовательно, мы не читаем, а узнаем текст, значит, пропускаем ошибки. Особые приемы, снимающие напряжение внимания и ошибочность, применяются в различных видах проверки текстов в учебной и профессиональной деятельности.

1. Многократное чтение работы без перерыва с целью проверки приводит к пропуску значительного количества ошибок, когда мы не столько прочитываем, сколько узнаем. Возрастание перерывов между проверками текста работы уменьшает привыкание к тексту.
2. Новое графическое предъявление (изменение шрифта, цвета печати, переписка другим почерком и т.п.) снимает привыкание к тексту, и мы начинаем видеть ошибки, которые до этого пропускали.
3. Невозможно одновременно контролировать различные стороны текста (проверять грамматические, стилистические, смысловые ошибки). При проверке необходимо читать несколько раз, каждый раз определяя себе новую задачу. Одно чтение — одна задача.

4. Высокое качество проверки достигается при его контроле двумя-тремя различными людьми, например, автором, редактором, рецензентом. Экспериментально доказано, что одно независимое чтение текста двумя людьми эффективнее трех или четырех чтений этого текста одним человеком.
5. Полезно в работе повторение инструкции, проговаривание вслух своих действий.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНИМАНИЯ В ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССАХ

При выполнении трудовых операций внимание может отключаться от объекта труда, следовательно, растет ошибочность выполнения работы, увеличивается процент брака и, наконец, может произойти несчастный случай. В некоторых видах профессий даже кратковременная невнимательность может привести к серьезным, даже трагическим последствиям. Существует индивидуальный предел надежности действий при выполнении повседневных трудовых операций и работы в напряженной обстановке.

Производственные травмы, аварии долгое время рассматривались как неизбежное зло, которое приносят машинные технологии. Однако в начале XX в. инженеры, занятые проблемами профилактики аварий и несчастных случаев на железных дорогах, в промышленности, пришли к выводу, что по мере развития техники возрастает роль человека как виновника происшествий. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) смертность и инвалидность от несчастных случаев за последние 30 лет занимает третье место в списке причин гибели людей. При анализе несчастных случаев и аварий было установлено, что в 80—90% случаев виновны люди, которые сделали ошибочные действия.

В начале XX в. роль человеческого фактора в травматизме понималась узко и сводилась к индивидуально-типологичес-

ким качествам людей. Широкую популярность получила теория Карла Марбе, который объяснил разную степень подверженности людей происшествиям уровнем лабильности нервной системы, следовательно, разной степенью переключаемости внимания.

Но ошибочность позиции К. Марбе заключалась в суженном понимании роли личностного фактора в происшествиях, ограниченного только индивидуальными свойствами субъекта. Исходя из этой точки зрения способы профилактики несчастных случаев и аварий виделись исключительно в профессиональном отборе, подборе персонала.

К 30-м годам XX в. отечественные и зарубежные психологи изменили представление о причинах травматизма и аварийности. Стали учитывать не только особенности нервной системы, характеристики внимания человека, но и другие факторы: влияние производственного утомления, монотонию, стресс, степень компетентности персонала, социально-психологические факторы, особенности мотивации работников, организационные факторы и пр.

➔ В 2001 г. под Иркутском разбился пассажирский самолет Ту-154, погибло более 100 человек. Установлена причина аварии — ошибочные действия экипажа самолета. Оказалось, что члены экипажа по 2—3 года не были в отпуске, режим труда и отдыха был организован крайне неоптимально, им приходилось непрерывно работать по 20—24 часа. ←

В настоящее время для поддержания внимания на высоком уровне уделяется большое внимание правильной организации труда. Еще Ф. Тейлор доказал, что производительность труда зависит от организации работы, в частности от переключения с отдыха на труд.

➔ Тейлор эмпирически установил, что при одинаковой степени усталости грузчик может увеличить объем выполненной работы с 12,5 до 48 тонн в день, если будет соблюдать рекомендованный менеджерами режим работы. Чем больше была масса груза, тем больший процент времени в течение смены рабочий должен был отдыхать. Например,

при переноске груза весом в 92 фунта в течение 10-часового рабочего дня полагалось 4,3 часа работать (43% времени) и 5,7 часа (57%) отдыхать, при этом работу следовало перемежать периодами отдыха по 10 минут после переноса 10—15 болванок груза. 

В настоящее время в физиологии и психофизиологии труда разработаны и эмпирически проверены режимы труда и отдыха для разных вариантов трудовой нагрузки. При 8-часовой рабочей смене рекомендуются часовой обеденный перерыв после четырех часов работы и регламентированные паузы. Для работы, которая не требует большого напряжения внимания, рекомендуют делать 5—10-минутные перерывы через каждые 2 часа работы, а при монотонной работе в условиях вынужденного темпа рекомендуют 5—10-минутные перерывы через 1,5 часа работы.

Введение плановых пауз особенно важно, если люди работают в производственных помещениях и не могут произвольно останавливаться во время работы, так как участвуют в общем процессе (например, при работе на конвейере).

При управлении работоспособностью и вниманием важен не просто отдых, а активный отдых. Принцип активного отдыха вместо отдыха пассивного был сформулирован И.М. Сеченовым в его опытах на ручном эргографе. Это был прибор, позволявший записывать траекторию подъема груза и вычислять суммарную работу, сделанную во времени. Сеченов сам был испытуемым и установил, что если, доведя работу до изнеможения (когда приходилось прекращать подъем груза из-за нестерпимой мышечной боли в руке), пассивный отдых заменить активным — работой левой рукой, то процесс восстановления работоспособности правой руки ускоряется и увеличивается объем работы, выполненный этим органом за время эксперимента. Парадоксальный результат опыта он объяснил потоком афферентации от работающих мышц левой руки в ЦНС, который увеличивал энергетический ресурс ЦНС, ее функциональные возможности.

Источником афферентных импульсов, по Сеченову, могли быть не только движения мышц, но и впечатления от музыки,

зрительных ощущений, от влияния интереса испытуемого к выполняемой работе. Таким образом, активный отдых рекомендовался вместо пассивного. В последующих экспериментах было установлено, что принцип активного отдыха имеет ограничения. Так, метод чередования трудовых операций не является универсальным, может привести к ошибкам, снижению качества работы и увеличить утомление, а не компенсировать его. Следует иметь в виду степень развития утомления при выполнении первого вида работы, учитывать уровень владения навыками, требуемыми в чередуемых видах труда, склонность работника к выполнению этих видов занятий, соотношение нагруженных в работе психических и физических функций и длительность процессов их восстановления после прекращения работы. Например, после выполнения работы, требующей физической выносливости, тяжелой мышечной работы невозможно сразу обеспечить высокую точность мелкой моторики рук, осуществление перцептивных действий при разглядывании мелких объектов, так как процесс восстановления сопряжен с повышенным тремором. Не будет эффекта активного отдыха и в том случае, если чередуемые трудовые действия связаны с нагрузкой на те же функциональные системы (например, работа по восприятию текстовой информации на слух и затем выполнение вычислительных операций).

Температура окружающей среды может способствовать или препятствовать устойчивости внимания, сохранению работоспособности. Было экспериментально установлено, что холод повышает умственную и физическую работоспособность, а тепло вызывает расслабление, успокоение и поэтому снижает работоспособность. В душном и жарком помещении управлять вниманием сложно, человек часто отвлекается от предмета труда.

Как известно, существуют вещества, стимулирующие работоспособность и, напротив, приводящие к расслаблению, развитию тормозного состояния ЦНС. Широко используется кофеин в качестве стимулирующего средства. Алкоголь препятствует концентрации внимания, ведет к рассеянности и повышению ошибочности.

Цвет может оказывать как стимулирующее, так и тормозящее, угнетающее влияние на человека. Известно, что красный, оранжевый и желтый цвета возбуждают нервную систему человека, а голубой, синий, зеленый — успокаивают, фиолетовый может оказывать и угнетающее воздействие.

➡ Известны опыты американских физиологов, в которых рабочим предлагалось переносить одинаковые ящики, окрашенные в разные цвета (белый, желтый, коричневый и черный). Практически все рабочие оценивали коричневые и черные ящики как более тяжелые. ←

Общие закономерности влияния цвета на состояние человека и его работоспособность учитываются при окраске помещения, оборудования. Так, если рабочие выполняют монотонные работы, рекомендуют стимулирующие цвета (желтый, розовый, оранжевый, их сочетания). Если работа требует перцептивного контроля (зрительного, слухового), сопряжена с умственным напряжением, рекомендуют спокойные тона. В производственных помещениях, где имеются источники тепла, предлагают использовать светлые зеленоватые и голубоватые тона; в холодных помещениях, напротив, теплые цветовые оттенки. В офисных помещениях предлагается избегать использования темной мебели.

➡ На одном из шотландских заводов по производству элементов для кислотных батарей в начале 60-х годов XX в. после специальной окраски производственных помещений и оборудования выработка работниц выросла за год на 18%. На английской обувной фабрике окраска стен и оборудования в светлые тона позволила повысить выработку продукции на 14%. ←

Конечно, цветовые решения окраски стен, пола в производственном помещении должны обеспечивать хорошее различение объектов труда, восприятие сигналов, особенно сигналов безопасности. Движущиеся и опасные части машин окрашивают желтой и оранжевой красками, часто с черными полосами (для лучшего их выделения из фона). Французский инженер Р. Дерибере рекомендует меньше использовать серые тона в производственном интерьере, применять светлые оттенки, ибо на них

лучше видны пыль и грязь, а это стимул для поддержания чистоты в помещениях.

Использование музыки во время работы стали широко применять в США, Канаде, странах Западной Европы в 50—60-х годах XX в. Эмпирически установлено, что музыка может воздействовать не только на эмоции людей, но и на состояние центральной нервной системы, причем это воздействие может быть мобилизующим или помогающим снять напряжение, расслабиться и отдохнуть.

➡ Исследования американских специалистов 50-х годов XX в., охватившие несколько предприятий в течение трех месяцев, продемонстрировали, что функциональная музыка, организованная в соответствии с правилами ее грамотного использования, позволяет повысить продуктивность труда на 4—25%, при этом средний прирост выработки в дневные смены — 7%, а в ночные — 17%. ←

В зависимости от особенностей трудовой деятельности в разные периоды рабочего дня использование музыки преследует особые цели: 1) в начале рабочего дня применяется «музыка вхождения в работу» — марши; такая музыка начинается за 10—15 минут до начала рабочей смены, а также через 5—10 минут после окончания работы; 2) для снижения утомления за 1 час до конца первой и второй половины смены — «стимулирующая работоспособность музыка» — мелодичная, с четким ритмом; 3) «музыка во время обеденного перерыва» — легкая, песенная мелодия. По содержанию музыка должна нравиться большинству работников, мелодии следует ежедневно обновлять, так как стимулирующий эффект музыки снижается по мере привыкания. Консультанты по функциональной музыке формируют блоки мелодий для разных периодов рабочей смены, которые могут чередоваться несколько раз в месяц. Музыка рабочего периода не должна отвлекать от работы, поэтому она не должна слишком сильно захватывать эмоции слушателей: ее следует «слышать», но не «слушать». Слишком выраженный интерес к музыке может привести к падению продуктивности внимания, к росту числа ошибок, к браку и травматизму. Музыка не должна вызывать раздражения у рабочих.

Если в цехе высокий уровень шума, то музыка не применяется. Во время работы используются инструментальные мелодии, песенные и хоровые произведения не рекомендуются, так как могут отвлекать людей от работы. Негативное влияние оказывают также мелодии слишком громкого звучания, способные привести к увеличению нервного напряжения и утомления. Если трудовые процессы достаточно разнообразны, музыка предлагается в форме коротких программ по 10—15 минут; если работа монотонная, длительность музыкальных сеансов увеличивается до 30—45 минут. Установлено, что общая продолжительность звучания музыки во время работы не должна превышать 2—2,5 часов за смену, непрерывная музыка в течение всей рабочей смены оказывает несомненный вред работоспособности персонала, так как усиливает утомление. Поддерживающие работоспособность музыкальные воздействия стараются применять в моменты, когда у большинства работников проявляется утомление — после трех часов непрерывного труда.

Поскольку в разных видах труда утомление развивается быстрее или медленнее, психологи исследуют кривую продуктивности работников и устанавливают, в какой период времени у большинства работников данной профессии снижается продуктивность, чтобы именно в этот период человек был под усиленным контролем.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Какое значение имеет внимание в нашей жизни?
2. Представьте, что вам необходимо сделать рекламу нового учебника по психологии для студентов. Какие приемы вы используете для привлечения внимания потенциальных потребителей этого товара?
3. Как организовать урок, чтобы внимание учеников сохранялось в течение всего занятия?
4. Какие виды рассеянности встречаются у учеников? Приведите примеры.

5. Можно ли увеличить объем внимания? Как?
6. От каких факторов зависит наша способность распределять внимание?
7. Какими причинами можно объяснить высокую переключаемость внимания у одних людей и низкую у других?
8. От чего зависит устойчивость внимания?
9. Какую роль играют словесные инструкции в управлении вниманием?
10. Как с возрастом совершенствуется внимание человека?
11. Какую работу и как следует проводить педагогу, чтобы ученики не делали ошибок по невнимательности?
12. Почему известный педагог-новатор Шаталов в четверг делал для своих учеников выходной?
13. В какое время суток чаще всего происходят катастрофы по причине «человеческого фактора»? Почему?
14. Как составить расписание занятий (дневное, недельное), чтобы снизить процент ошибок по невнимательности до минимума?
15. Как рекомендуют поддерживать устойчивость внимания в ходе выполнения трудовых операций?

ПАМЯТЬ

Проблема памяти является ровесницей психологии как науки.

П.П. Блонский

Душа все равно что память.

Блаженный Августин

ПОНЯТИЕ ПАМЯТИ

Память — это мыслительный процесс, включающий в себя запись, хранение, извлечение и забывание информации. Писатель А. Чейз определял память как процесс субъективного отбора информации: «Память — это то, с помощью чего мы забываем». Его парадоксальное утверждение указывает на роль воли и сознания человека в выборе информации для кратко- или длительного хранения.

Роль памяти в жизни человека чрезвычайно велика. Состояние памяти почти всегда отражает общее состояние умственной активности. Плохая память означает прежде всего, что человеком не используется в должной мере его интеллектуальный потенциал. Доказано, что тренировка памяти всегда влияет на скорость и остроту мышления и, наоборот, развитие абстрактно-логического мышления, приводит к улучшению памяти. И.М. Сеченов писал: «Учение о коренных условиях памяти есть учение о силе, спланивающей, склеивающей всякое предыдущее со всяким последующим. Таким образом, деятельность памяти охватывает собой все психические процессы».

Память определяется работой всего мозга, но в первую очередь это биологический феномен, обусловленный деятельностью органов чувств. С тех пор как в XIX в. в процессе своих исследований французский ученый Поль Брока сформулировал

теорию функциональной локализации, всеми признается, что структуры, ответственные за память, размещаются в разных участках головного мозга — в зависимости от того, на каких реакциях организма (чувственных или эмоциональных) она основана. С точки зрения анатомии за память отвечают кора головного мозга, разделенная на различные зоны в соответствии с различными способами чувственного восприятия и различными моторными функциями организма, лимбическая система и мозжечок. Но основная часть нейрофизиологической деятельности, определяющей работу памяти, происходит в гиппокампе, в височной доле каждого из полушарий. Если эта область повреждена на одной стороне мозга, процессы запоминания еще могут протекать, хотя и с некоторыми нарушениями. Но при двустороннем нарушении способность сознания к записи и хранению информации пропадает. Это может произойти в результате физической травмы или в связи с дефицитом нейрхимических веществ, как, например, в случае таких поражающих мозг заболеваний, как болезнь Альцгеймера.

Работа памяти определяется деятельностью нервных клеток, или нейронов, связанных в мозге между собой. Сигналы от одного нейрона к другому передают особые вещества (нейромедиаторы) — например ацетилхолин, который в большом количестве содержится в гиппокампе. Нехватка ацетилхолина в мозге равнозначна нехватке бензина в машине. В этом случае пропадает способность к усвоению знаний и функционирует лишь спонтанная память, основанная на чувственных реакциях организма.

Замедление метаболических процессов головного мозга, сопутствующее старению, — это хорошо известный и важный нейрхимический феномен. Метаболические процессы организма включают в себя окисление глюкозы и жиров для получения энергии, часть которой расходуется на синтез ацетилхолина в мозге. Одним из возможных последствий недостатка ацетилхолина и других нейромедиаторов может явиться торможение мыслительных процессов, наносящих ущерб памяти: у человека наблюдается несколько замедленная реакция на внешние сигналы как во время записи информации в мозг, так и во время

извлечения ее из памяти. Если с возрастом вы заметили снижение умственной активности, что вызвало ухудшение памяти, не нужно нервничать по этому поводу, вы должны научиться новым стратегиям мышления, облегчающим и ускоряющим извлечение информации из памяти.

ВИДЫ ПАМЯТИ

Человеческую память часто представляют в виде единого механизма, но в науке и педагогической практике принято выделять виды памяти. Во-первых, существует **произвольная** и **непроизвольная** память. Запоминание и воспроизведение, в котором отсутствует специальная цель что-то запомнить или припомнить, — это непроизвольная память. В возрасте четырех-пяти лет начинает складываться произвольная память, которая предполагает, что ребенок заставляет себя запомнить что-то с помощью воли. В дошкольном возрасте у детей преобладает непроизвольная память, так как они еще не умеют, не могут сознательно управлять процессами памяти. Ребенка необходимо обучать приемам целенаправленной работы с информацией, только в этом случае у него будет сформирована эффективная произвольная память.

Психолог П.И. Зинченко, исследовавший непроизвольное запоминание, выявил, что его продуктивность увеличивается в том случае, если задание, которое предлагается ребенку, предполагает не просто пассивное восприятие, а активную ориентировку в материале, выполнение мыслительных операций (придумывание слов, установление конкретных связей). Так, при простом рассматривании картинок ребенок запоминает гораздо хуже, чем в тех случаях, когда ему предлагают придумать какое-то слово к картинке или же разложить отдельно изображения предметов для сада, кухни, детской комнаты, двора и т.п.

Хотя память и восприятие нельзя разделить, можно говорить отдельно о **зрительной** и **памяти на слух**. Около 60% людей пользуются в основном зрительной памятью. Эта особенность

отмечена в русской поговорке «Лучше один раз увидеть, чем семь раз услышать». У некоторых детей дошкольного возраста встречается особый вид зрительной памяти — **эйдетическая память**. Ее называют иногда фотографической памятью: ребенок, словно фотографируя, очень быстро, ярко, четко запечатлевает в памяти определенные объекты и потом легко может их вспомнить до мелочей, он как бы снова видит их и может описать во всех подробностях. Эйдетическая память — возрастная особенность дошкольников, при переходе в младший школьный возраст дети обычно утрачивают эту способность.

Некоторые люди прекрасно запоминают информацию, если слышали ее. Однако чаще всего мы комбинируем работу зрительной памяти и памяти на слух, что приносит нам наибольший эффект.

➡ 16-й президент США А. Линкольн в детстве посещал сельскую школу, где был только один экземпляр учебника. Учитель читал его вслух, а ученики хором повторяли за ним урок. Стоял постоянный гул, поэтому соседние жители называли эту школу «гудящим ульем». В этом гудящем улье Линкольн приобрел привычку, которая сохранилась у него на всю жизнь, — он всегда читал вслух то, что хотел запомнить. Каждое утро, явившись в свою адвокатскую контору, он растягивался на диване, перекидывал длинную ногу через стул и читал газету вслух. «Он надоел мне ужасно, — рассказывал его компаньон. — Однажды я спросил его, почему он читает именно так». Он объяснил мне: «Когда я читаю вслух, то смысл воспринимается двумя органами чувств: во-первых, я вижу то, что читаю, во-вторых, я слышу это, и поэтому я лучше запоминаю». Его память была необыкновенно цепкой. «Мой ум, — говорил он, — подобен куску стали. Очень трудно выпарпать на нем что-либо, но уже почти невозможно стереть однажды написанное. Чтобы запечатлеть в памяти нужный материал, нужно пользоваться несколькими органами чувств».



По степени вовлеченности в работу памяти различных анализаторов существует также обонятельная, осязательная, вкусовая память.

Память существует в определенных временных рамках — и именно мы должны решить, что достойно запоминания на час,

а что на день или на целые годы. Память приспособляется к нашим потребностям. **Непосредственная** память — это память автоматическая, в которой одно впечатление мгновенно сменяется следующим. Примером использования непосредственной памяти может служить печатание на компьютере: как только буква напечатана, человек тут же забывает ее, чтобы перейти к следующей.

Кратковременная память способна удерживать одновременно семь элементов максимум 30 секунд. Она действует, например, когда вы заглядываете в записную книжку и сразу же набираете номер телефона; когда вы дозваниваетесь, номер исчезает из вашей памяти, так как не был фиксирован в ней на длительное хранение.

➡ С 1885 г. немецкий психолог Герман Эббингауз ставил опыты с целью выяснить, сколько информации он может одновременно запомнить без каких-либо мнемотехнических приемов. Оказалось, что емкость памяти ограничена семью элементами (семь цифр, семь букв, семь картинок и т.п.). Это «магическое» число семь было проверено Миллером. Он экспериментально подтвердил, что память может в среднем хранить в зависимости от сложности от пяти до девяти элементов. Если необходимо в течение короткого времени сохранить информацию, включающую больше семи элементов, мозг почти бессознательно группирует эту информацию таким образом, чтобы число запоминаемых элементов не превышало предельно допустимого. ←

Кратковременная память дает возможность выбросить из сознания информацию, ставшую ненужной, как только она использована. Сама недолговечность этой памяти функциональна: она заставляет нас использовать ее с максимальной скоростью.

Долговременная память — это память на минуты, дни или годы. Ее работу определяют более сложные механизмы записи информации, действующие на нескольких уровнях: чувственном, эмоциональном и интеллектуальном. Емкость и длительность долговременной памяти в принципе безграничны.

Если информация предназначена для использования в ближайшем будущем (вы готовитесь к экзаменам, запоминаете не-

кий адрес, напоминаете себе о необходимости сделать что-либо...), постоянное мысленное повторение помогает удержать ее в памяти. Но подобное механическое повторение помогает лишь на краткий срок и не гарантирует длительного хранения информации в памяти: вот почему зубрежку перед экзаменом следует признать малоэффективным способом усвоения материала. Для закрепления следов в памяти на длительное время требуется более высокая степень обработки материала: необходимо, например, определить для себя значение воспринимаемой информации и дать себе время обдумать ее, обобщить и проанализировать. Долговременная память основана на наблюдении, анализе и составлении суждения. Ее деятельность можно назвать «процессом проработки информации».

Любое суждение включает в себя впечатления и эмоции. Сильные эмоции действуют подобно раскаленному клею и оставляют в памяти неизгладимые следы. Человек может повысить качество записи материала в памяти, сосредотачиваясь на своих эмоциях, развивая наблюдательность и делая комментарии (обращенные к самому себе или к другим) по поводу данного эмоционального или интеллектуального контекста. Таким образом, в нашей памяти остается на долгие годы то, что взволновало нас, вызвало эмоции, то, о чем мы долго и напряженно думали.

Таким образом, сохранение информации в долговременной памяти зависит от особенностей ее логической обработки и от ее значимости для человека.

По характеру психической активности, преобладающей в деятельности, память делят на двигательную, эмоциональную, образную и словесно-логическую.

Двигательная память обеспечивает запоминание различных движений и их схем. Огромное значение этого вида памяти состоит в том, что она служит основой для формирования различных практических и трудовых навыков. Без памяти на движения мы должны были бы каждое утро учиться ходить. Обычно показателем хорошей двигательной памяти является физическая

ловкость, сноровка. Успех в некоторых профессиях возможен только благодаря хорошей двигательной памяти (танцовщица, музыкант, ткачиха, машинистка...).

Эмоциональная память — память на чувства. Эмоции сигнализируют о том, как удовлетворяются наши потребности. Поэтому пережитые и сохраненные в памяти чувства выступают в виде сигналов, либо побуждающих к действию, либо удерживающих от действий, вызвавших в прошлом отрицательные чувства.

Образная память — память на представления, картины природы и жизни, на звуки, запахи, вкусы. Содержанием **словесно-логической** памяти являются наши мысли. Мысли не существуют без языка, поэтому память на них и называется не просто логической, а словесно-логической. Ей принадлежит основная роль в успешном усвоении знаний учащимися.

В мире животных мы обнаруживаем **генетическую** память, которая определяет миграции китов, птиц и рыб, стадный инстинкт, руководящий поведением пчел, муравьев и пр.

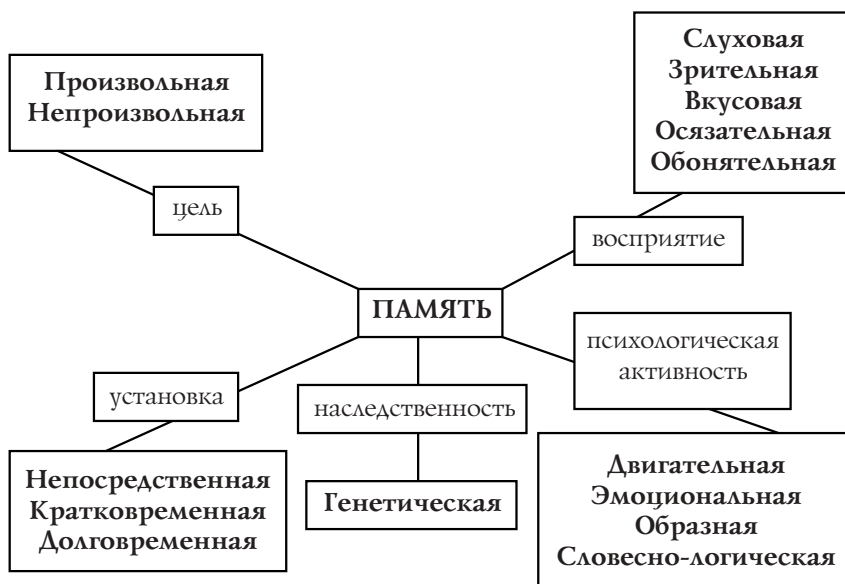


Рис. 2. Виды памяти

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПАМЯТЬ

На работу памяти оказывают влияние многие факторы: возраст, физическое состояние, особенности предъявления информации, важность, нужность информации, страх, тревога и другие эмоции, которые нас захватывают при записи и воспоминании информации. Рассмотрим влияние некоторых из них подробнее.

Возраст. Поскольку память своего рода талант, она способна развиваться с детства до старости. Новорожденный не обладает памятью. Память формируется у ребенка вначале в виде узнавания (это пассивный вид памяти, который предшествует активному запоминанию). В игре или обучении дошкольники начинают активизировать свою память, но она большей частью произвольная. Только к 9—10 годам ребенок овладевает способностью к активному вмешательству в работу памяти. Мало кто из детей к концу дошкольного возраста производит мыслительные операции для запоминания, в то время как уже девятилетние производят их без труда. К этому возрасту ребенок понимает, что определенными действиями можно стимулировать работу памяти (например, завязав узелок на память). Но систематически использовать подобные стратегии мышления ребенок начинает только в подростковом возрасте: его познавательные способности уже вполне развились к этому времени, и он может задействовать их все. Однако эмпирически доказано, что дети могут эффективно организовывать и использовать стратегии мышления для запоминания информации уже в дошкольном возрасте при условии обучения их этим стратегиям. Родители и учителя могут стимулировать работу памяти у ребенка любого возраста. Исследования показали, что школьные занятия помогают развитию памяти, так как постоянно требуют от детей усилий для запоминания. Большинство научных экспериментов доказывает, что тренировка памяти влечет рост всех остальных способностей.

У взрослого память лучше, чем у ребенка, так как, развив свои познавательные способности к этому возрасту до максимума, люди разрабатывают и совершенствуют различные методики запоминания.

С возрастом память слегка слабеет. Диагностический термин «возрастное ухудшение памяти» введен Национальным институтом здоровья для обозначения изменений, происходящих с памятью в ходе нормального старения, в противоположность изменениям патологического свойства. У пожилых людей, как правило, наблюдается ухудшение функций органов чувств; повышенная чувствительность к посторонним помехам; трудности при совмещении нескольких дел (разделенное внимание); сужение поля внимания; пониженная способность к формированию мысленных образов и использованию воображения (например, пожилые люди видят сны не так часто, как прежде) — все это пагубно отражается в первую очередь на процессе записи информации. Возрастные изменения вызывают замедления и во время извлечения информации и плохо сказываются на способности человека к спонтанной организации мыслительных процессов. К семидесяти годам память теряет около 30% возможностей.

Жалобы на память обычно начинаются после 30 лет. В данном возрасте причины ухудшения памяти, во-первых, субъективное беспокойство, страх: «Ах, ох... я забыл это. Неужели я старею?». Во-вторых, после тридцати лет люди редко активно учатся чему-то новому, т.е. нагрузка на память, столь значительная в учебном процессе, падает. Психологи выяснили, что память может хорошо функционировать до глубокой старости, но только если человек постоянно использует ее.

Исследование процессов, происходящих в сознании пожилых людей в процессе усиленного вспоминания, показало, что беспокойство и мрачные мысли слишком часто полностью завладевают вниманием. «Нужно запомнить слишком много деталей!.. Он так быстро говорит... Я не успеваю все записывать... Это все слишком сложно для меня!» — говорят некоторые. В действительности из-за подобных волнений они используют около трети своих потенциальных возможностей.

Поэтому превосходство памяти у молодых людей отчасти объясняется тем, что ее возможности реализуются в полной мере. Молодые люди не сомневаются в своей памяти, значит —

не тратят лишнюю энергию на внутреннее волнение. Люди, удовлетворенные своей памятью, всегда за нее спокойны. Они доверяют ей, эффективно используют ее в разных сферах деятельности и, вместо того чтобы сетовать на забывчивость, благодарят память за то, что она сохранила для них.

Здоровье. На память может серьезно повлиять состояние здоровья. Во-первых, следует обратить внимание на все эмоциональные расстройства, особенно на депрессию, подавленное мрачное настроение, чувство беспокойства и т.п. Эти и подобные состояния значительно ухудшают работу памяти. Так, например, приступы страха заставляют организм вырабатывать большое количество химических веществ катехоламинов, которые провоцируют одновременно изменения психологического (паника) и физиологического (нарушение сердечной деятельности) порядка.

Другая причина ухудшения памяти связана со злоупотреблением некоторыми лекарствами. Недавние исследования показали, что некоторые лекарства при правильной дозировке улучшают память. Было выяснено, что память улучшается при приеме гормонов эпинефрина и норэпинефрина. Существуют также данные, свидетельствующие о том, что некоторые широко распространенные вещества, такие как никотин и кофеин, ускоряют размещение информации в долговременной памяти. Однако при отсутствии тщательного контроля за дозировкой даже эти обычные вещества могут вызвать разрушение памяти и отравление. От большинства лекарств, как правило, память ухудшается. Сильное отрицательное влияние на память оказывают, например, транквилизаторы. Недавние исследования показали, что транквилизатор диазепам фактически блокирует работу памяти в течение шести часов после приема. Наиболее опасны в этом отношении снотворные таблетки, поскольку ими пользуются часто и в большом количестве. Они вызывают заторможенность, притупляется внимание, следовательно, и память. Некоторые сердечные препараты вызывают аналогичный эффект.

Существует много других физических расстройств, которые пагубно сказываются на функции памяти: повышенное давле-

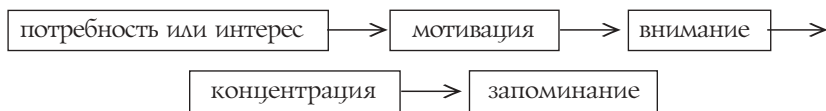
ние, диабет (даже самые легкие его формы), заболевания щитовидной железы, снижение слуха и зрения, отравление химикатами типа пестицидов, авитаминоз, алкоголизм, недосыпание. Наконец, проблемы с памятью могут быть следствием различных опухолей мозга.

Согласно результатам многих исследований как наркотические препараты, например марихуана, так и алкоголь вредно влияют на память. Сильнее всего при этом страдает механизм передачи информации из кратковременной в долговременную память. После нескольких порций спиртного или курения марихуаны люди обычно могут поддерживать разговор, а также вспоминать и воспроизводить информацию, касающуюся прошлого. Они также могут на несколько секунд запоминать новые сведения. Однако при формировании прочных воспоминаний обычно возникают проблемы. Наутро после вечера, проведенного «под кайфом», многие не могут вспомнить даже собственного поведения.

После приема спиртного или курения марихуаны запоминание новой информации протекает труднее, чем извлечение старой. Эксперименты показывают, что непьющие испытуемые могут воспроизводить информацию из прошлого как в трезвом, так и в нетрезвом виде. Но если испытуемый был нетрезв при получении информации, то в трезвом состоянии он мало что сможет вспомнить. В нетрезвом состоянии воспроизведение запомненного в таком же состоянии улучшается. Такую ситуацию иногда называют «зависимость от состояния». Самое хорошее воспроизведение имеет место тогда, когда человек находится в том же состоянии, что и при запоминании информации. Студент, который во время подготовки к экзамену любит выпить пару бутылок пива, возможно, сдаст его лучше, если во время экзамена тоже будет потягивать пиво. Но имейте в виду, что память лучше всего работает тогда, когда вы вообще не пьете и не употребляете наркотики. Примерно у 10% людей, обращающихся за помощью по проблемам, связанным с алкоголем, обнаружены серьезные поражения мозга и ослабление памяти.

Мотивация и внимание. Интересующие вас вещи вы запомните легко, а вещи, вас не интересующие, — с большим трудом,

так как на память влияет значимость и нужность информации для вас. Это можно представить в виде следующей цепи:



Интерес создает мотивацию, необходимую для привлечения внимания и концентрации его на конкретном предмете, в результате чего достигается организация мыслительных процессов. Следовательно, нечего удивляться тому, что мы забываем массу информации, которая оставила нас равнодушными. Интерес играет существенную роль в создании мотивации, необходимой для продолжительной концентрации внимания.

Интерес обуславливается личностью человека и окружающей средой и может меняться вместе с нами. Таким образом, мы можем точно помнить цены вещей, когда у нас было мало денег, мы нуждались, и не помнить стоимость покупок, сделанных в лучшие времена, пусть и недавние. Так, например, женщины на время забывают о вещах прошлого сезона, так как потребности в них пока нет.

➡ Известный французский психолог Бинэ, будучи неверующим, был женат на очень религиозной женщине. Не желая обижать ее, он ежедневно повторял за ней слова вечерней молитвы в течение многих лет, однако не мог воспроизвести их самостоятельно в отсутствие жены. ⬅

Итак, чтобы лучше помнить, очень важно осознавать, что мы делаем и зачем. Важно объяснять цель, значимость той информации, которую необходимо запомнить, т.е. давать установку на запоминание, создавать мотивацию.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ЗАБЫВАНИЯ

Забывание — весьма распространенное явление в нашей жизни. Многие ученые считают, что необходимо прекратить изуче-

ние процесса запоминания и сосредоточиться на забывании. Они считают, что основная проблема памяти заключается именно в том, что мы все постоянно что-либо забываем. Школьники часто забывают тетради, дневник, ручки, иногда весь портфель, но особенно часто забывают сделать домашнее задание. Не всегда ученик лукавит, когда заявляет, что забыл что-то сделать. Часто ребенок действительно забывает сделать то, что его просили. Со взрослыми происходит часто нечто подобное: забываем о назначенных встречах, важных делах и т.п. Почему это происходит? Каковы механизмы забывания? На этот вопрос есть несколько возможных ответов.

Во-первых, мы могли вообще не знать о явлении или событии. Сведения могли не поступить в нашу память. Так, школьники часто «забывают» выучить урок потому, что отвлеклись и не слышали, как педагог его задавал, не записали задание и т.п. Подобные ситуации обычно не называют забыванием, поскольку человек фактически не получил нужной информации. Во-вторых, могло случиться так, что, хотя мы и получили какие-то данные, мы не передали их в кратковременную и долговременную память. Многие события мимолетны и не сохраняются в памяти.

Психологов и педагогов больше всего интересует забывание, связанное с трудностями, возникающими при извлечении информации, которая уже хранится в долговременной памяти. Забывание можно объяснить многими причинами. Среди них основными являются вытеснение, подавление, амнезия, угасание за ненадобностью, искажение, интерференция.

Одной из возможных причин, объясняющих, почему люди иногда не могут извлечь из памяти необходимую информацию, является вытеснение. **Вытеснение** — это забывание, мотивированное неосознаваемыми причинами. Человеческое подсознание блокирует страшную или несущую в себе угрозу информации. Извлечение из долговременной памяти неприятных, травмирующих воспоминаний вызывает у людей тревогу, страх, следовательно, затруднено. В этих случаях забывание помогает нам приспособиться, адаптироваться к ситуации. По мнению

Фрейда, вытеснение является способом защиты от тяжелых воспоминаний. Мысли, которые человеку трудно переносить, остаются глубоко в подсознании, их можно обнаружить с помощью гипноза или в сновидениях.

Расстройство психики, представляющее самую крайнюю форму вытеснения, — это **амнезия**. При амнезии человек полностью или частично теряет личные воспоминания. Жертвы амнезии забывают, кто они такие, откуда родом и почти всю остальную информацию о себе. Примечательно, что у них сохраняются прочие основные знания и умения. Они помнят, как складывать, вычитать, читать, писать, одеваться и готовить пищу.

Существует несколько форм амнезии. Наиболее широко известна и популярна **истерическая амнезия**. Эта форма амнезии не вызвана никакими органическими или физиологическими причинами. Истерическая амнезия обычно возникает после травмирующего события и, как правило, носит временный характер.

Амнезия может быть вызвана физиологическими причинами. Среди них алкоголизм, наркомания, заболевания, травмы, недостаточное или неправильное питание и повреждения мозга. Амнезия, вызванная физиологическими причинами, может быть как временной, так и постоянной и называется **органической амнезией**.

Для **глобальной деменциальной амнезии** характерны рассеянность и забывчивость в повседневной жизни. Такая форма амнезии часто встречается у очень старых, дряхлых и больных людей, которые отлично помнят свое прошлое, но с трудом ориентируются в настоящем. Чаще всего такая форма амнезии бывает постоянной. Подобное явление в психологии называется «законом Рибо», или законом обратного хода памяти.

Амнезия встречается далеко не так часто, как показывают в средствах массовой информации, и с ней связан лишь небольшой процент всех случаев забывания.

Несмотря на то что вытеснение бывает иногда причиной забывания, с его помощью можно объяснить далеко не все случаи забывания. Вытесняются не только крайне неприятные эмоци-

ональные переживания. Люди часто забывают и приятные или нейтральные переживания. Почему это происходит?

Подавление — это сознательные усилия, направленные на то, чтобы не думать о каком-либо событии, человеке. Подавление отличается от вытеснения тем, что вы вполне сознаете, что событие произошло. Возможно, вы совершили глупость или повели себя непорядочно, а теперь вы хотите забыть об этом как можно быстрее.

Угасание и искажение информации встречается намного чаще, чем вытеснение и подавление. Экспериментально доказано, что невостребованные знания со временем угасают. Возможно, именно этим и объясняются случаи многочисленного забывания. Часто человек дает себе установку на угасание информации. Стоит занести информацию в записную книжку, и мы уже перестаем удерживать ее в памяти. Когда информация нам потребуется, мы воспользуемся записями. Мы записываем, чтобы забыть, а не для того, чтобы запомнить, с тем чтобы разгрузить свою память от мелочей, и оставляем только привычку заглядывать в записную книжку. В этой ситуации человек надеется на то, что запись своевременно напомнит и этим ослабляет внутреннюю потребность не забыть.

Интересно, что угасанию почти не подвержены двигательные навыки. Мы можем вполне успешно сесть на велосипед или за фортепиано после 20—30-летнего перерыва. Это же касается и большинства тех знаний, которые мы получили в раннем детстве, т.е. в тот период, когда мозг наиболее пластичен. Например, чем раньше ребенок усвоил иностранный язык, тем труднее его будет забыть. В данный список можно включить игру на музыкальном инструменте, шахматы и т.п.

Тем не менее угасание не является основной причиной забывания сведений, находящихся в долговременной памяти. Люди часто забывают очень важную информацию, которой они многократно пользовались, но помнят совершенно бесполезные вещи.

Чаще всего забывание объясняется искажением информации или интерференцией. **Интерференция** — это особого рода

искажение информации, когда забывание происходит потому, что новая информация смешивается с уже имеющимися воспоминаниями. Согласно теории, объясняющей забывание за счет интерференции, запоминанию мешают факторы двух типов: проактивная интерференция и ретроактивная интерференция.

Ретроактивная интерференция — ситуация, когда новые знания блокируют воспроизведение старых воспоминаний. Если вы учили в школе немецкий язык, а в институте учите английский, то вам сложно будет вспомнить многие немецкие слова, которые вы раньше хорошо знали. В памяти будут возникать английские эквиваленты. В данном случае вам мешает ретроактивная интерференция.

Ретроактивная интерференция особенно ярко проявляется, когда старая и новая информация очень сходны. Если студент в один день готовит семинар по психологии и по химии, то интерференция, как правило, не наступает, а если приходится учить один за другим материал по психологии, сходные темы по философии или социологии, то интерференция вполне может возникнуть.

При проактивной интерференции старые знания мешают запоминанию новых. Мы не можем запомнить новую информацию потому, что она перепутывается со старыми знаниями, искажается. Те, кто умел плавать кролем и начал учиться плавать брассом, отмечают, что все время возвращаются к старым движениям ногами.

Психологи считают, что первая часть материала запоминается легче из-за эффекта первичности. Когда вы только начинаете что-либо учить, вам не мешает никакая проактивная интерференция. Первые несколько абзацев в параграфе, начало урока, начало стихотворения — такие вещи запоминает большинство учеников.

Последнюю часть параграфа, конец урока вспомнить тоже нетрудно. Знания еще свежи в памяти и не искажены ретроактивной интерференцией. Проявляется эффект свежести. Итак,

легче всего вспомнить и воспроизвести без ошибок начало и конец информации, а середина или искажается, или совсем стирается из памяти. При организации повторения, закрепления учебного материала это следует особо учитывать.

ПРИЕМЫ УЛУЧШЕНИЯ ПАМЯТИ

Наблюдается любопытный парадокс — с одной стороны, и стар и млад жалуются на нехватку памяти, а с другой, это установили многие психологи — мы все пользуемся только небольшой частью своей памяти. В среднем у человека на службе лишь 3—8% памяти, а остальные не используются при острой ее нехватке. Память у нас огромна. Мозг человека может запомнить почти столько же, сколько содержится в памяти среднего по мощности компьютера. Насколько она неисчерпаема, показывают случаи выдающейся памяти.

Психологам известны сотни и сотни примеров выдающейся памяти, и в основе этого феномена часто лежат не только природные задатки, но и постоянные тренировки, целенаправленная работа по совершенствованию памяти.

➡ Утверждают, что Александр Македонский был способен узнать в лицо всех солдат своего тридцатипяти тысячного войска. Юлий Цезарь знал в лицо и по имени всех своих солдат — до 30 тысяч человек.

Некто Э. Гаон заучил наизусть 2500 книг, которые прочитал за свою жизнь. Мало того, он мог, не задумываясь, вспомнить из них любой отрывок и назвать страницу, на которой этот отрывок написан.

Наш замечательный ученый академик С.А. Чаплыгин мог безошибочно назвать номер телефона, по которому он звонил лет пять назад случайно и всего один раз.

Наполеон как-то раз в начале своей карьеры был посажен на гауптвахту, нашел там книгу по римскому праву. Прочитал ее. Спустя много лет, когда он уже был главнокомандующим армии, он мог легко приводить цитаты из этой книги.

Известна история, случившаяся с А.С. Пушкиным, когда он потерял последнюю главу «Евгения Онегина». Восстановить ее было невозможно, он написал письмо брату с просьбой помочь и в тот же день

получил объемное письмо, в котором брат переписал всю главу, хотя видел и слышал, как ее читает Александр, всего один раз.

Немецкий археолог Генрих Шлиман, чтобы развить свою память, в течение многих лет ежедневно заучивал наизусть по несколько страниц текста различных книг. Путем такой тренировки он добился того, что за 6—8 недель был способен изучить любой иностранный язык. ←

Богиней памяти в древности была Мнемозина. Ее имя сегодня используют в названии метода, облегчающего процесс запоминания — мнемоника (часто говорят мнемотехника). **Мнемоника** — это система вспомогательных средств, облегчающих вспоминание, наиболее трудный процесс из трех основных операций памяти: записи, хранения и извлечения информации. Считается, что принципы мнемоники разработал еще Пифагор. Многочисленные исследования показали, что спровоцированное вспоминание проходит легче, чем самостоятельное. Превращая самостоятельное вспоминание в спровоцированное, которое приводит в действие память узнавания, мнемонические системы предупреждают возможность забывания. Мнемоника построена на принципах **ассоциации образов и вербальной переработки**, что подразумевает работу одновременно и визуальной, и вербальной памяти (очень эффективное сочетание). Мнемотехнические приемы можно разделить на три категории: коды, подсказки, стратегии.

Коды часто применяют при запоминании цифр, когда большое число, например банковский счет или номер телефона, разбивают на части и каждой части присваивают свое значение. Например,

- 1) 2384110002354 — 23 августа (8-й месяц) 41 года — день рождения дяди Пети, которому я проиграл в карты 1000 рублей, а 23 мая (5-й месяц) исполнилось 4 года моему сыну.
- 2) 2384110002354 — «2» — «лошадь», «3» — «упряжка», «8» — «барыня», «1» — «плетка», «0» — «лужа», «4» — «сани», «5» — «кавалер». Таким образом, набор цифр превратился в рассказ о погоне за барыней, которая что есть сил

плетками погоняет лошадь, а за ней по лужам на коне в санях скачет кавалер.

Подсказки выступают часто как стихи, аббревиатуры. Например, фраза «Каждый охотник желает знать, где сидит фазан» подсказывает названия цветов спектра: «К» — красный, «О» — оранжевый и т.д.; ОВАЛ — подсказка для запоминания четырех самых крупных рек России (О — Обь, В — Волга, А — Амур, Л — Лена).

Чаще всего педагоги предлагают использовать школьникам рифмованные подсказки. Например, учителя географии часто используют такие подсказки:

Муссон

Зимой дует с суши на море он,
Ветер, который зовется муссон.
А летом все делает наоборот:
С моря на сушу берет разворот.

Архипелаг

Рядом. Рядом острова,
Не один, не даже два,
А десятки, сотни сотен.
Жить в соседстве им охотней.
Все родные как-никак.
Значит, здесь архипелаг.

Меридианы

От Северного полюса до Южного
Проходят линии все равные —
окружности.
Меридианы прочертили этот круг
И направление указали: север —
юг.

Антициклон

Если господствует антициклон,
Порядки свои установит он:
Давление высокое, воздух сухой,
Ветер ослабнет. Тишь и покой.
Зимою при солнце крепчает
мороз.
Летом «на ясно» укажет прогноз.

Стратегии — это организация информации удобным для человека образом. Например, при подготовке своих речей древние греческие и римские ораторы вспоминали все объекты, расположенные на дороге, по которой они ежедневно ходили. Затем к каждому из этих мест они «привязывали» тезис или аргумент речи. Скажем, первый тезис мог соответствовать какой-то лавочке, второй — урне, третий — фонтану и т.д. Когда они произносили свою речь, они мысленно проходили по этой дороге и «забирали» в каждом месте соответствующий элемент.

В настоящее время особого интереса к мнемонике нет. К сожалению, сейчас мнемоническими системами пользуются крайне редко. Резкая критика мнемоники объясняется неправильным подходом к обучению подобным приемам. Не объясняя суть метода, человеку велят просто заучить ту или иную вещь, в результате чего ему по-прежнему приходится полагаться только на свои собственные силы. Человека нужно научить стратегиям памяти, чтобы каждый выбрал те приемы, которые более удобны для него. Кроме того, мнемотехнические приемы следует рассматривать как увлекательную игру для памяти.

Многие ученые предлагают свои интересные системы улучшения памяти. Например, психолог Д. Лапп предлагает для улучшения памяти научиться следующей системе работы:

- 1) тренировать наблюдательность (отбор, концентрация, анализ, внутренние комментарии в момент записи информации);
- 2) пауза (время для обдумывания и записи своих действий);
- 3) расслабление (подавление беспокойства и снятие напряженности для лучшей работы органов чувств);
- 4) избирательное внимание (для определения того, какую именно информацию вы хотите записать, почему, на какое время);
- 5) зрительные ассоциации (запись информации в виде зрительных образов и установление ассоциативных связей между образами, мысленно разбитыми на пары: впоследствии воспоминание об одном образе повлечет за собой воспоминание о другом);
- 6) вербальная проработка (комментарии одновременно интеллектуального и эмоционального плана).

➡ Д. Лапп приводит пример использования своей мнемотехнической стратегии: «Как я запоминаю место для парковки автомобиля. Во-первых, я делаю паузу, т.е. стараюсь осознать свои сиюминутные дей-

ствия, не думая о последующих. При этом, в случае необходимости, я на несколько секунд прерываю разговор. Я закрываю дверцу автомобиля сознательно, а не автоматически. Затем я ищу вокруг зрительные подсказки, которые мысленно списываю: витрина магазина, доска объявлений, дерево и пр. Важный момент: отходя от автомобиля, я оборачиваюсь, чтобы запечатлеть в сознании эту картину (свою машину возле статичных подсказок, а не возле рядом стоящего автомобиля), т.е. ту картину, которую я должна увидеть при возвращении. Порой человек не узнает некое место только потому, что возвращается к нему не с той стороны, с какой от него уходил. С разных точек зрения один и тот же ландшафт кажется разным. Затем я, по возможности, включаю другие чувства: обоняние (запахи ресторана, бензина, цветов), слух (гул транспорта, звуки музыки), осязание (температуру воздуха). Кроме того, я делаю комментарий: «Машина припаркована между углом дома и проездом, надеюсь никто не зацепит ее». Если я вхожу в универмаг, я запоминаю название отдела «Мужская одежда». Этот ориентир поможет мне выйти прямо к моей машине.



Существуют и другие стратегии, важно выбрать ту, что будет самой удобной для вас, и пользоваться ею.

Важно научиться повторять уже выученный материал. Повторение — это что-то вроде смахивания пыли со старой книжной полки. Однако повторение должно быть правильно организовано, т.е. в соответствии с законом забывания информации.

Г. Эббингауз открыл **закон забывания информации**. В соответствии с этим законом в течение первого часа после предъявления информации забывается до 60% того, что мы восприняли, а через 6 дней остается менее 20% от общего объема полученной информации (рис. 3). Запомнив что-то, человек за первые восемь часов забывает столько же, сколько за последующие тридцать дней. Потому, если сведения требуется запечатлеть надолго, то их целесообразно повторять с такими интервалами: через 15—20 минут, затем через 8—9 часов и через 24 часа. Раннее повторение возмещает быстрое первоначальное забывание, в то время как непрерывное повторение до полного запоминания неэкономично.

Систематическая, без перегрузки учеба, заучивание маленькими порциями, систематическое повторение материала через

небольшие интервалы времени намного эффективнее, чем концентрированное заучивание большого объема информации в короткие сроки перед экзаменом, вызывающее умственную и психическую перегрузку и почти полное забывание информации через неделю после экзамена. Полезно знать, что лучше всего запоминается начало и конец информации, а середина трудна для воспроизведения (**закон края**). Это также необходимо учитывать при организации повторения и закрепления материала.

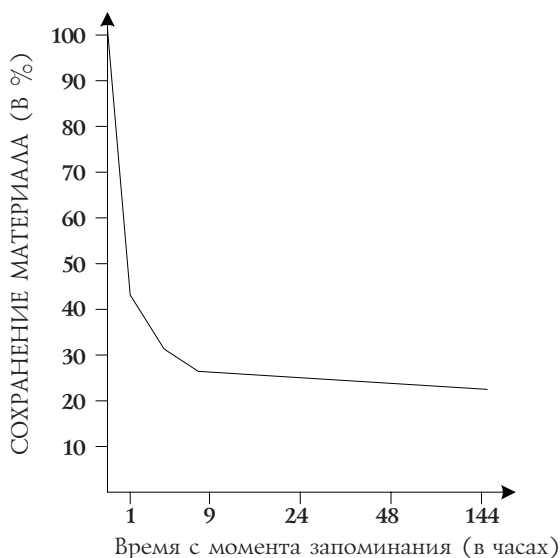


Рис. 3. Кривая забывания, по Г. Эббингаузу

В течение дня продуктивность памяти, как и внимания, изменяется. Между 8 и 12 часами утра память работает максимально хорошо, после обеда заметно снижается, а затем вновь несколько возрастает для «жаворонков». Для «сов» оптимум приходится на время с 8 до 12 вечера. Поскольку в зависимости от индивидуальных особенностей эти общие тенденции различаются, полезно понаблюдать, какие интервалы наиболее благоприятны для памяти конкретного человека, и учесть эту информацию при организации работы.

Совершенствуя свою память, полезно пользоваться следующими рекомендациями:

1. Интерес — резец памяти: чем он острее, тем глубже следы. Чем больше желания, заинтересованности в новых знаниях, тем лучше они запомнятся.
2. Приступая к запоминанию, поставь перед собой цель — запомнить надолго, лучше навсегда. Установка на длительное сохранение информации обеспечит условия для лучшего запоминания.
3. Откажись от зубрежки и используй смысловое запоминание:
 - пойми;
 - установи логическую последовательность;
 - разбей материал на части и найди в каждой «ключевую фразу» или «опорный пункт».
4. Знай об **эффекте Зейгарник**: если решение какой-либо задачи прервано, то она запомнится лучше по сравнению с задачами, благополучно решенными.
5. Лучше два раза прочесть и два раза воспроизвести, чем пять раз читать без воспроизведения.
6. Начинай повторять материал по «горячим следам», лучше перед сном и с утра.
7. Учитывай «правило края»: обычно лучше запоминаются начало и конец информации, а середина «выпадает».
8. Настоящая мать учения не повторение, а применение.
9. Иногда используй мнемотехнику — искусственные приемы запоминания.
10. Помни, что наиболее полное и точное воспроизведение сложного материала наступает не сразу после заучивания, а спустя 2—3 дня. Такое улучшенное отсроченное воспроизведение называется **реминисценцией**.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ
ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Каково значение памяти в жизни человека?
2. Какие структуры головного мозга и как отвечают за работу памяти?
3. Что определяет эффективность работы произвольной памяти?
4. Что помогает запоминать информацию на длительный срок?
5. Какие виды памяти эксплуатируют большинство людей? Как это должно быть учтено при организации педагогического процесса?
6. Определите виды памяти, о которых идет речь в описанных ниже случаях:
 - а. Однажды к Танееву должен был приехать Глазунов, чтобы сыграть только что написанную пьесу. Любивший подшутить Танеев спрятал в другой комнате молодого Рахманинова — тогда студента консерватории. Через некоторое время после того, как Глазунов окончил играть, Танеев позвал Рахманинова. Юноша сел за рояль и полностью повторил его сочинение. Композитор был озадачен: откуда студент мог знать произведение — ноты автор никому не показывал.
 - б. После встречи со старым знакомым он погрузился в воспоминания о былом, шел, не замечая ни встречаемых людей, ни домов, мимо которых проходил, а в душе у него опять теснилась обида и к глазам подступали слезы.
 - в. Один из преподавателей спросил у студента: Вы запомнили, как мы об этом договаривались, ту самую фразу, которую я произнес на прошлом занятии? — Да, конечно, помню, — уверенно сказал студент. — Вы сказали: «Позавчера здесь сел самолет». Преподаватель возразил: — Я предположил, что вы можете что-нибудь забыть, но вы все слова изменили. Я просил запомнить фразу: «Третьего дня здесь приземлился аэроплан».

7. Как возраст влияет на работу памяти?
8. Влияет ли на работу памяти физическое состояние человека (голодный, хочет спать, устал, болен, пьян и т.п.)?
9. Какие факторы влияния на память должен учесть педагог при планировании урока?
10. Можно ли значительно улучшить работу памяти? Приведите примеры.
11. Какие приемы могут облегчить вспоминание и воспроизведение информации? Пользуетесь ли вы мнемотехническими приемами? Приведите примеры.
12. Когда и как необходимо учить ребенка приемам эффективного запоминания?
13. Многие младшие школьники и подростки пытаются учить материал для пересказа наизусть. К чему приведет такое «запоминание»? Как научить школьников правильно запоминать информацию для пересказа?
14. Как должно быть организовано повторение материала? Почему?
15. Какую часть доклада люди помнят хуже всего? Почему?
16. Как происходит забывание информации? Приведите примеры забывания и объясните причины.

МЫШЛЕНИЕ

Все сомневаются в своей памяти и никто не сомневается в своей способности к суждению.

Ларошфуко

ПОНЯТИЕ МЫШЛЕНИЯ

Мышление — познавательный процесс, характеризующийся обобщенным и опосредованным отражением действительности.

К помощи мышления мы прибегаем тогда, когда не можем получить информацию, опираясь на работу только органов чувств. В подобных случаях приходится получать новое знание при помощи мышления, выстраивая систему умозаключений. Так, посмотрев на термометр, повешенный с наружной стороны окна, мы узнаем, какая температура воздуха на улице. Для того чтобы получить это знание, не обязательно выходить на улицу. Увидев сильно качающиеся верхушки деревьев, мы делаем вывод, что на улице ветер.

Кроме двух обычно фиксируемых признаков мышления (обобщенность и опосредованность) важно указать еще на две его особенности — связь мышления с действием и с речью.

Мышление теснейшим образом связано с действием. Человек познает действительность, воздействуя на нее, понимает мир, изменяя его. Мышление не просто сопровождается действием или действие — мышлением; действие — это первичная форма существования мышления. Первичный вид мышления — это мышление в действии или действием. Все мыслительные операции (анализ, синтез пр.) возникли сначала как практические операции, затем стали операциями теоретического мышления. Мышление зародилось в трудовой деятельности как прак-

тическая операция и лишь затем выделилось в самостоятельную теоретическую деятельность.

Характеризуя мышление, важно указать на связь мышления с речью. Мы мыслим словами. Высшей формой мышления является словесно-логическое мышление, посредством которого человек становится способен отражать сложные связи, отношения, формировать понятия, делать выводы и решать сложные абстрактные задачи.

Человеческое мышление невозможно без языка. Взрослые и дети гораздо лучше решают задачи, если сформулируют их вслух. И наоборот, когда в эксперименте у испытуемого фиксировался язык (зажимался зубами), качество и количество решенных задач ухудшалось.

Интересно, что любое предложение решить сложную задачу вызывает у испытуемого отчетливые электрические разряды в речевых мышцах, которые не выступают в виде внешней речи, но всегда ей предшествуют. Характерно, что описанные электрические разряды, являющиеся симптомами внутренней речи, возникают при всякой интеллектуальной деятельности (даже той, которая раньше считалась неречевой) и исчезают, когда интеллектуальная деятельность приобретает привычный, автоматизированный характер.

ВИДЫ МЫШЛЕНИЯ

Генетическая психология выделяет три вида мышления: наглядно-действенное, наглядно-образное и словесно-логическое.

Особенности **наглядно-действенного** мышления проявляются в том, что задачи решаются с помощью реального, физического преобразования ситуации, манипулирования с объектами. Эта форма мышления наиболее характерна для детей до 3 лет. Ребенок этого возраста сравнивает предметы, накладывая один на другой или приставляя один к другому; он анализирует, разламывая на части свою игрушку; он синтезирует, складывая из кубиков или палочек «дом»; он классифицирует и обобщает, раскладывая кубики по цвету. Ребенок не ставит еще перед со-

бой цели и не планирует своих действий. Ребенок мыслит действуя. Движение руки на этом этапе опережает мышление. Поэтому этот вид мышления еще называют **ручным**. Не следует думать, что наглядно-действенное мышление не встречается у взрослых. Оно часто применяется в быту (например, при перестановке мебели в комнате или при необходимости пользоваться малознакомой техникой) и оказывается необходимым, когда заранее невозможно полностью предусмотреть результаты каких-нибудь действий.

Наглядно-образное мышление связано с оперированием образами. Оно позволяет анализировать, сравнивать и обобщать различные образы, представления о явлениях и предметах. Наглядно-образное мышление наиболее полно воссоздает все многообразие различных характеристик предмета. В образе может быть одновременно зафиксировано видение предмета с нескольких точек зрения. В этом качестве наглядно-образное мышление практически неотделимо от воображения.

В простейшей форме наглядно-образное мышление проявляется у дошкольников в возрасте 4—7 лет. Здесь практические действия как бы отходят на второй план, и, познавая объект, ребенку вовсе не обязательно трогать его руками, но ему необходимо отчетливо воспринимать и наглядно представлять этот объект. Именно наглядность является характерной особенностью мышления ребенка в этом возрасте. Она выражается в том, что обобщения, к которым приходит ребенок, тесно связаны с единичными случаями, являющимися их источником и опорой. Ребенок осмысливает только наглядно воспринимаемые признаки вещей. Все доказательства носят наглядный, конкретный характер. Наглядность как бы опережает мышление, и когда ребенка спрашивают, почему кораблик плавает, то он может ответить: потому что он красный или потому что это Вовин кораблик.

Взрослые также пользуются наглядно-образным мышлением. Так, приступая к ремонту квартиры, мы заранее можем представить себе, что из этого выйдет. Образы обоев, цвет потолка, окраска окон и дверей становятся средствами решения

задачи. Наглядно-образное мышление позволяет придумать изображение таких вещей, которые сами по себе невидимы. Так были созданы изображения атомного ядра, внутреннего строения земного шара и т.д. В этих случаях образы носят условный характер.

Словесно-логическое, или абстрактное, мышление представляет собой наиболее поздний этап развития мышления. Для словесно-логического мышления характерно использование понятий, логических конструкций, которые иногда не имеют прямого образного выражения (например, стоимость, честность, гордость и т.д.). Благодаря словесно-логическому мышлению человек может устанавливать наиболее общие закономерности, предвидеть развитие процессов в природе и обществе, обобщать различный наглядный материал.

В процессе мышления можно выделить несколько операций — сравнение, анализ, синтез, абстракцию и обобщение. Сравнение — мышление сопоставляет вещи, явления и их свойства, выявляя сходства и различия, что приводит к классификации. Анализ — мысленное расчленение предмета, явления или ситуации для выделения составляющих элементов. Таким образом, мы отделяем несущественные связи, данные в восприятии. Синтез — обратный анализу процесс, который восстанавливает целое, находя существенные связи и отношения. Анализ и синтез в мышлении взаимосвязаны. Анализ без синтеза приводит к механическому сведению целого к сумме частей, также невозможен синтез без анализа, так как он должен восстановить целое из выделенных анализом частей. У одних людей в складе мышления наблюдается склонность к анализу, у других — к синтезу. Абстракция — это выделение одной какой-либо стороны, свойства и отвлечение от остальных. Начиная с выделения отдельных чувственных свойств, абстракция затем переходит к выделению нечувственных свойств, выраженных в абстрактных понятиях. Обобщение (или генерализация) — это отбрасывание единичных признаков при сохранении общих, с раскрытием существенных связей. Обобщение может совершиться путем сравнения, при котором выделяются общие качества. Абстракт-

ция и обобщение являются двумя взаимосвязанными сторонами единого мыслительного процесса, при помощи которого мысль идет к познанию.

Процесс словесно-логического мышления протекает по определенному алгоритму. Изначально человек рассматривает одно суждение, добавляет к нему другое и на их основе делает логическое умозаключение.

1-е суждение: все металлы проводят электричество.

2-е суждение: железо — это металл.

Умозаключение — железо проводит электричество.

Процесс мышления не всегда происходит по логическим законам. Фрейд выделил тип нелогического мыслительного процесса, который он назвал **предикативным мышлением**. Если у двух предложений одинаковые сказуемые или окончания, то люди бессознательно ассоциируют между собой их подлежащие. Рекламные объявления часто бывают рассчитаны именно на предикативное мышление. Их авторы могут, например, утверждать, что «выдающиеся люди моют голову шампунем марки Head and Shoulders», надеясь на то, что вы будете рассуждать нелогично, примерно следующим образом:

- Выдающиеся люди моют голову шампунем марки Head and Shoulders.
- Я мою голову шампунем марки Head and Shoulders.
- Следовательно, я — выдающийся человек.

Предикативное мышление есть псевдологическое мышление, при котором различные субъекты неосознанно ассоциируются друг с другом на основании наличия у них какого-нибудь одного общего предиката.

Педагоги стали выражать серьезное беспокойство по поводу слабого развития логического мышления у современных подростков. Человек, не умеющий мыслить по законам логики, критически осмысливать информацию, может быть легко одурачен пропагандой или мошеннической рекламой.

Советы по развитию критического мышления

- Следует отличать те суждения, которые основаны на логике, от тех, что базируются на эмоциях и чувствах.
- В любых сведениях учитесь видеть положительные и отрицательные стороны, учитывайте все «плюсы» и «минусы».
- Нет ничего плохого, если вы сомневаетесь в том, что не представляется вам вполне убедительным.
- Учитесь замечать несоответствия в том, что вы видите и слышите.
- Повремените с выводами и решениями, если у вас нет достаточной информации.

Если вы будете применять эти советы, у вас будет намного больше шансов не поддаться обману.

Следует отметить, что все виды мышления тесно взаимосвязаны между собой. Приступая к какому-либо практическому действию, мы уже имеем в сознании тот образ, которого предстоит еще достигнуть. Отдельные виды мышления постоянно взаимопереходят друг в друга. Так, практически невозможно разделить наглядно-образное и словесно-логическое мышление, когда приходится работать со схемами и графиками. Поэтому, пытаясь определить вид мышления, следует помнить, что этот процесс всегда относительный и условный. Обычно у человека задействованы все виды мышления, и следует говорить об относительном преобладании того или иного вида.

Другой важный признак, согласно которому строится типология мышления, — это степень и характер новизны информации, которая осмысливается человеком. Различают репродуктивное, продуктивное и творческое мышление.

Репродуктивное мышление реализуется в пределах воспроизведения в памяти и применения определенных логических правил, без установления каких-либо необычных, новых ассоциаций, сопоставлений, анализа и т.п. Причем это может происходить как сознательно, так и на интуитивном, подсознательном

уровне. Типичный пример репродуктивного мышления — решение типовых задач по заранее заданному алгоритму.

Продуктивное и творческое мышление объединяют такие черты, как выход за пределы наличных фактов, выделение в данных предметах скрытых свойств, выявление непривычных связей, перенесение принципов, способов решения задачи из одной сферы в другую, гибкая смена способов решения задач и т.п. Если подобные действия рожают новые знания или информацию для школьника, но не являются новыми для общества, то мы имеем дело с продуктивным мышлением. Если же в результате мыслительной деятельности появляется нечто новое, до чего никто ранее не додумался, то это творческое мышление.

СТИЛИ МЫШЛЕНИЯ

Индивидуальные различия людей проявляются в организации процесса мышления. Каждый будет решать даже типовую задачу по-своему. При организации работы с людьми необходимо учитывать индивидуальные особенности процесса мышления, или стиль мышления. Можно выделить следующие индивидуальные стили мышления: синтетический (критический), идеалистический, прагматический, аналитический, реалистический.

Синтетический стиль мышления проявляется в создании чего-то нового, оригинального, комбинировании несходных, часто противоположные идей, взглядов, осуществлении мысленных экспериментов. Девиз Синтезатора: «Что если...». Синтезаторы стремятся создать по возможности более широкую, обобщенную концепцию, позволяющую объединить разные подходы, снять противоречия, примирить противоположные позиции. Это теоретизированный стиль мышления, такие люди любят строить выводы на основе теорий, любят замечать противоречия в чужих рассуждениях и обращать на это внимание окружающих людей, любят заострить противоречие и попытаться найти принципиально новое решение, интегрирующее противоположные взгляды, они склонны видеть мир постоянно меняющимся и любят перемены часто ради самих перемен.

Люди с таким типом мышления обычно обладают профессиональной компетентностью, способны вовремя выявить важные ошибки в процессе принятия решения. Несмотря на то что в общении часто проявляют язвительность и ироничность, именно они могут вовремя предсказать возможные риски.

Идеалистический стиль мышления проявляется в склонности к интуитивным, глобальным оценкам без осуществления детального анализа проблем. Особенность Идеалистов — повышенный интерес к целям, потребностям, человеческим ценностям, нравственным проблемам. Они учитывают в своих решениях субъективные и социальные факторы, стремятся сглаживать противоречия и акцентировать сходство в различных позициях, легко, без внутреннего сопротивления воспринимают разнообразные идеи и предложения, успешно решают такие проблемы, где важными факторами являются эмоции, чувства, оценки и прочие субъективные моменты, порой утопически стремясь всех и все примирить, объединить.

Идеалисты любят рассуждать о морально-этических и нравственных ценностях, увлекаются философией и эзотерическими учениями. Характеризуются гуманными установками, к ним часто обращаются за помощью. Заботятся об атмосфере в коллективе, миролюбивы, их любят и уважают. Идеалисты — прекрасные слушатели, прощающие ошибки и погрешности. Влияют на других через позитивные средства: хвалят, восхищаются, поощряют, выделяют позитивы.

Напряжение их внутренней жизни часто связано с тем, что они хотят, чтобы «всем было хорошо», но понимают реальную недостижимость своего идеала.

Идеалисты успешны:

- при улаживании конфликтов;
- в переговорах, когда необходимо вызвать доверие у партнеров;
- в роли неформальных лидеров в коллективе;
- при разработке системы мотивации и поощрений.

Эффективность идеалистов снижается:

- в условиях борьбы и противостояния;
- в условиях необходимости критики коллеги;
- когда нужно выявить конфликт с целью его анализа и проработки.

Прагматический стиль мышления опирается на непосредственный личный опыт, на использование тех материалов и той информации, которые легко доступны, стремясь как можно быстрее получить конкретный результат (пусть и ограниченный), практический выигрыш. Девиз Прагматиков: «Что-нибудь да сработает». Поведение Прагматиков может казаться поверхностным, беспорядочным, но они придерживаются установки: события в этом мире происходят несогласованно и все зависит от случайных обстоятельств, поэтому в непредсказуемом мире надо просто пробовать: «сегодня сделаем так, а там посмотрим...». Прагматики хорошо чувствуют конъюнктуру, спрос и предложение, успешно определяют тактику поведения, используя в свою пользу сложившиеся обстоятельства, проявляя гибкость и адаптивность.

Прагматики не терпят «общих разговоров». Ориентированы на инновации, любят все новое, избегают однообразия и монотонной работы. Вокруг них — всегда люди, они всех активизируют, будоражат, заряжают новыми идеями. Могут одновременно выполнять несколько дел. Легко переносят ошибки, при неудачах быстро переключаются на другое направление деятельности.

Редко планируют работу заранее, предпочитая сразу же включиться в дело и осуществлять планирующие действия по ходу работы. Живые, подвижные и общительные. Нередко обладают эмоциональным обаянием.

Не любят подчиняться нормам и авторитетам. Часто бывают независимыми предпринимателями. Легко чувствуют себя в конфликте и противоборстве, поэтому борьба их заряжает энергией. В условиях противоборства и конфронтации часто выигрывают.

Прагматики успешны:

- в условиях развития, при начинании нового дела или нового направления в работе;

- в процессе принятия решения со многими неизвестными и с опорой на интуицию; при ограничениях во времени;
- при необходимости быстро организовать команду единомышленников.

Эффективность прагматиков снижается:

- в условиях однообразия и монотонии;
- в условиях затягивания времени, когда возникает отсрочка в достижении цели;
- при общении с медлительными и нерешительными партнерами;
- при жестком, авторитарном управлении, давлении и излишне частом и детальном контроле.

Аналитический стиль мышления ориентирован на систематическое и всестороннее рассмотрение вопроса или проблемы в тех аспектах, которые задаются объективными критериями, склонен к логической, методичной, тщательной (с акцентом на детали) манере решения проблем. Прежде чем принять решение, Аналитики разрабатывают подробный план и стараются собрать как можно больше информации, объективных фактов, используя и глубокие теории. Они склонны воспринимать мир логичным, рациональным, упорядоченным и предсказуемым, поэтому склонны искать формулу, метод или систему, способную дать решение той или иной проблемы и поддающуюся рациональному обоснованию.

Люди, характеризующиеся аналитическим мышлением, любят оперировать цифровыми данными и количественными характеристиками, в своей работе опираются на директивные документы, инструкции и юридические нормы. Работают тщательно, ответственно, продумывают детали, педантичны. Они ориентированы на высокую успешность и не любят ошибаться. Стремятся к высокому профессионализму и не терпят недобросовестности в работе. Любят порядок, регулярность, системность, четкость. Эффективно работают в стабильных условиях при наличии достаточного времени. Они консервативны, ус-

тойчивы, стабильны. Проявляют серьезность в обучении, уважают авторитеты.

Во внешности и поведении такой тип проявляется в стремлении к солидности. Аналитики любят добротную и дорогую одежду, ведут себя с достоинством. Общаются сдержанно, без лишних эмоций. Их устная речь похожа на письменную, с правильными оборотами и законченными предложениями. Стремятся повлиять на собеседника прежде всего логикой и аргументами. Конфликтовать люди с аналитическим типом мышления не любят, но если попадают в конфликтную ситуацию, могут проявить упорство и до конца отстаивать свою позицию.

Аналитики наиболее успешны в следующих ситуациях:

- при работе над важным проектом, требующим высокой компетентности и профессионализма;
- в процессе принятия стратегически важного решения;
- при сравнении различных подходов и выработке наиболее эффективного подхода к решению проблемы;
- при составлении справочников, таблиц и классификаций;
- при единоличном выполнении задания, не требующего организации команды и интенсивного общения с сотрудниками.

Эффективность аналитиков снижается:

- в условиях лимита времени и неопределенности;
- в условиях постоянных изменений;
- при наличии конфликта и напряжения.

Реалистический стиль мышления ориентирован только на признание фактов, и «реальным» является только то, что можно непосредственно почувствовать, лично увидеть или услышать, потрогать и т.п.

Реалистическое мышление характеризуется конкретностью и установкой на исправление, коррекцию ситуаций в целях достижения определенного результата. Проблема для Реалистов

возникает всякий раз, когда они видят, что нечто является неправильным, и хотят это нечто исправить.

Реалисты похожи на прагматиков: такие же живые и общительные. Но если прагматики ориентированы на самостоятельное достижение результата и доверяют только своему личному опыту, то реалисты ориентированы на создание команды, которую они могут направить на решение задачи. Опираются на практику, ценят факты, полученные другими. Реалисты не всегда стремятся сами иметь знания в различных областях, они подбирают команду из хороших специалистов и доверяют им.

Существует мнение, что эффективный руководитель получается из тех работников, которые обладают реалистическим мышлением. Они любят управлять ситуацией и людьми, и на работе, и при неформальной встрече. Они всегда стремятся оказывать влияние, рекомендовать, советовать.

Реалисты общаются в простой, деловой манере, любят рассказывать анекдоты, шутить, чужды сантиментов, увлекаются работой и карьерой. Из своих близких они, как правило, стремятся тоже сделать работающую команду: жена — секретарь, дети — помощники в деле и бизнесе. Реалисты успешны:

- в управлении;
- при взаимодействии с внешними организациями, партнерами и клиентами;
- в переговорах.

Эффективность реалистов снижается:

- в ситуациях деликатного и доверительного характера;
- в ситуации, в которой нужно переждать и сделать перерыв;
- в случае, если они имеют в своем распоряжении непроверенные или искаженные факты.

Таким образом, можно отметить, что индивидуальный стиль мышления влияет на способы решения проблем, на способы поведения, на особенности взаимодействия с другими людьми.

МЫШЛЕНИЕ И ИНТЕЛЛЕКТ

Мышление и интеллект — близкие по содержанию термины. Оба термина выражают различные стороны одного и того же явления. Человек, наделенный интеллектом, способен к осуществлению процессов мышления. Мышление и интеллект всегда являлись отличительными чертами человека, ведь мы называем человека *Homo sapiens* — человек разумный. Однако понятие интеллекта шире, чем понятие мышления. Ученые не могут дать единого определения интеллекта. Каждый вкладывает в это понятие свой нюанс. Одни исследователи акцентируют внимание на том, что интеллект — это способность к приобретению новых знаний и умений, другие же изучают социальные аспекты интеллекта. Сегодня в науке существуют два наиболее распространенных определения интеллекта:

интеллект — способность адаптироваться к среде;

интеллект — способность решать умственные задачи.

Многие психологи отмечают, что интеллект имеет сложную структуру. Что входит в структуру интеллекта — на этот вопрос существует множество ответов.

В начале XX в. Спирмен пришел к выводу, что каждый человек характеризуется определенным уровнем общего интеллекта (он назвал его G-фактор). Общий интеллект определяет, как человек адаптируется к окружающей среде. Кроме того, у всех людей имеются в различной степени развитые специфические способности, проявляющиеся в решении конкретных задач адаптации к социальной среде. Впоследствии Г. Айзенк интерпретировал понятие общего интеллекта как скорость переработки информации центральной нервной системой (умственный темп). Однако гипотеза «скорости переработки информации мозгом» не имеет пока серьезных нейрофизиологических аргументов.

Сегодня наиболее известна «кубическая» модель интеллекта Д. Гилфорда. Он считал, что интеллект можно описать тремя основными категориями:

- 1) операциями;
- 2) содержанием;
- 3) результатами.

Содержание — то, о чем мы думаем, операция — как мы об этом думаем, результат — к чему приводит это умственное действие. Любая задача имеет тот или иной вид содержания, предполагает осуществление определенной операции, которая приводит к соответствующему продукту.

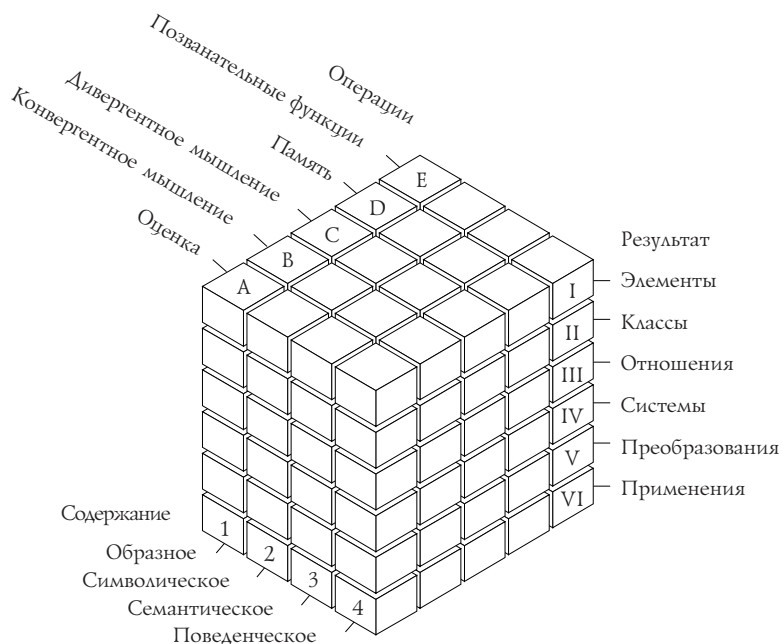


Рис. 1. Структура интеллекта, по Гилфорду

Кэттелл выделяет **потенциальный** и **кристаллический интеллект**. Он считает, что у каждого из нас уже с рождения имеется потенциальный интеллект, который лежит в основе нашей способности к мышлению, абстрагированию и рассуждению. Примерно к 20 годам этот интеллект достигает наибольшего расцвета. С другой стороны, формируется кристаллический интеллект,

состоящий из различных навыков и знаний, которые мы приобретаем по мере накопления жизненного опыта. Кристаллический интеллект образуется именно при решении задач адаптации к окружающей среде и требует развития одних способностей за счет других, а также приобретения конкретных навыков. Таким образом, кристаллический интеллект определяется мерой овладения культурой того общества, к которому принадлежит человек. Потенциальный интеллект определяет первичное накопление знаний. С точки зрения Кэттелла, потенциальный интеллект независим от воспитания и среды. Он зависит от уровня развития третичных зон коры больших полушарий головного мозга.

Хебб с несколько иных позиций рассматривает интеллект. Он выделяет **интеллект А** — это тот потенциал, который создается в момент зачатия и служит основой для развития интеллектуальных способностей личности. Что касается **интеллекта В**, то он формируется в результате взаимодействия человека с окружающей средой. Оценивать на сегодняшний день научились только интеллект В, наблюдая, как совершает умственные операции человек. Пока ученые не нашли способа оценки интеллекта А.

Споры о структуре интеллекта не случайны. Они представляют не только научный интерес, но и помогают ответить на вопрос, который волнует всех, — от каких факторов зависит развитие интеллекта.

Сегодня ученые сходятся во мнении, что развитие интеллекта зависит как от врожденных факторов, так и от воспитания и окружающей ребенка среды. Факторы наследственности, хромосомные аномалии, неполноценное питание и заболевания матери во время беременности, злоупотребление в первые месяцы беременности антибиотиками, транквилизаторами или даже аспирином, употребление алкоголя и курение могут привести к значительной задержке умственного развития ребенка. Но с каким бы потенциалом ни родился ребенок, очевидно, что необходимые ему для выживания формы интеллектуального поведения смогут развиваться и совершенствоваться лишь при кон-

такте со средой, с которой он будет взаимодействовать всю жизнь. Чем богаче и разнообразнее будет общение ребенка с окружающими его людьми, тем успешнее будет проходить развитие его интеллекта. В связи с этим становится понятна роль социального положения семьи. Обеспеченные семьи имеют более широкие возможности для создания благоприятных условий развития ребенка, развития его способностей, его обучения и в конечном счете для повышения интеллектуального уровня ребенка. Влияют и методы обучения, применяемые для развития способностей ребенка. К сожалению, традиционные методы обучения более ориентированы на передачу знаний ребенку и сравнительно мало внимания уделяют развитию способностей, интеллекта, творческих возможностей человека.

ИЗМЕРЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТА

В XIX в. английский ученый Ф. Гальтон заинтересовался исследованиями индивидуальных различий в интеллектуальных способностях. В качестве проявления интеллекта он рассматривал степень выраженности простейших сенсорных функций (чувствительности при восприятии цвета, размера и высоты звуков, времени реакции на свет, звук и т.д.). Он впервые поставил вопрос о том, что интеллект можно измерять и пытался это сделать через способность к сенсорному различению.

Гальтон считал, что люди высших социальных слоев обладают высшим интеллектом. Десяти тысячам посетителей Лондонской выставки он предложил подвергнуться различным измерениям (рост, окружность головы и др.) и испытаниям (тесты на зрительное различение и мышечную силу). К его большому удивлению, выдающиеся люди, деятели науки не отличались от простых смертных.

Активно измерением интеллекта стали заниматься после работ, которые опубликовал А. Бине. Французское правительство поручило Бине составить шкалу интеллектуальных способностей школьников. В 1881 г. было введено всеобщее обязательное

обучение. Это быстро привело к тому, что в перегруженных классах оказались вместе и одаренные, и явно отстающие дети, объединенные лишь по возрастному признаку. Задача Бине заключалась в том, чтобы правильно распределить школьников по ступеням обучения в зависимости от их «интеллекта».

Требование, которое школа предъявляла к ученику, — это быстрое выполнение заданий. Усвоение школьной программы требует мобилизации памяти, быстрого формирования понятий и решения учебных задач.

Главной проблемой школы стала медленная работа некоторых детей, из-за которых отставал весь класс. В связи с этим понадобились критерии для того чтобы, «медленных» детей направлять в более младшие классы, чтобы «средние» и «быстрые» ученики могли продвигаться с достаточной по принятым педагогическим критериям скоростью. Решая проблему разделения детей на быстро и медленно думающих, Бине создал шкалу интеллекта, которую опубликовал в 1905 г. При создании шкалы интеллекта он использовал понятия умственного и хронологического возраста. Бине и Симон включили в свою интеллектуальную шкалу запоминание, осведомленность, понимание и т.д. По их мнению, человек, обладающий интеллектом, это тот, кто «правильно судит, понимает и размышляет» и кто, благодаря своему «здравому смыслу» и «инициативности», может «приспосабливаться к обстоятельствам жизни». Тест Бине был адаптирован к условиям США в Стенфордском университете и был назван в Америке тестом Стенфорд—5.

В 1912 г. Штерн предложил назвать отношение умственного возраста к хронологическому — коэффициентом интеллектуальности (IQ). Тот ребенок, у которого умственный возраст соответствует хронологическому, брался за единицу отсчета или приравнивался к 100 баллам.

В Первую мировую войну встала необходимость в тестах для взрослых. Наибольшую известность получил тест Векслера. Векслер считал, что «интеллект — это глобальная способность разумно действовать, рационально мыслить и хорошо справляться с жизненными обстоятельствами».

В 1939 г. он создал шкалу интеллекта для взрослых, а в 1949 г. — шкалу интеллекта для детей. В шкале Векслера интеллект измеряется в следующей системе: свыше 135 баллов — гений, от 120 до 135 баллов — высокий, от 100 до 120 — средний, от 80 до 100 — низкий, ниже 80 — умственная отсталость.

В настоящее время ученые сходятся во мнении, что у каждого третьего человека IQ находится между 84—100 баллами и такова же доля лиц (34%) с показателем от 100 до 116 баллов. Таким образом, эта основная масса (68%) считается людьми со средним интеллектом. Две другие группы (по 16% в каждой), результаты которых соответствуют крайним показателям шкалы, рассматриваются как умственно отсталые (IQ от 10 до 84) или обладающие высокими интеллектом (IQ от 116 до 180).

Врожденную или приобретенную в раннем детстве (до 2-летнего возраста) недоразвитость интеллекта психологи и психиатры называют олигофренией (малоумие). Врожденное малоумие (олигофрению) следует отличать от приобретенного слабоумия (деменция).

Олигофрения затрудняет возможность нормально адаптироваться в обществе. Олигофрены отличаются недоразвитостью самых сложных, генетически молодых функций психики — мышления и речи при сохранности эволюционно более древних функций и инстинктов. Олигофрения прежде всего проявляется в слабости абстрактного мышления, неспособности к обобщению, к отвлеченным ассоциациям. У олигофренов преобладает конкретное мышление, логическая память остается мало развитой. Причина олигофрении во многом остается неясной.

Во многих странах используется термин «умственная отсталость», сокращенно УО. По международным стандартам, которые сейчас носят «щадающий» характер, при $IQ < 50-70$ имеется легкая умственная отсталость, при $IQ < 50$ — средней тяжести; при $IQ < 35$ — резко выраженная.

Самая тяжелая форма умственной отсталости — идиотия характеризуется коэффициентом интеллекта до 20. Речь и мышление в подобных случаях практически не формируются, преобладают эмоциональные реакции.

Средняя степень умственной отсталости называется имбецильностью (IQ от 20 до 50). Словарный запас имбецилов достигает 300 слов. Они обучаемы, ориентируются в привычной житейской обстановке. У них большая внушаемость, склонность к слепому подражанию. Имбецилы нуждаются в опеке, хотя многие стремятся к самостоятельной жизни, любят жениться, выходить замуж, находя партнеров среди себе подобных.

Легкую степень слабоумия называют дебильностью. Поведение дебилов достаточно адекватно, речь вполне развита. Поэтому дебильность замечается не сразу, а обычно в процессе начального обучения. В подростковом возрасте, когда дебилизм особенно проявляется, обнаруживаются дефекты в абстрактном мышлении. Дебилы все понимают буквально, переносный смысл пословиц, метафор не улавливают. Лица, страдающие дебильностью, овладевают преимущественно конкретными знаниями, усвоение теоретических им не дается.

Степень дебилизации общества нигде официально не превышает 3,5%. Но многие сомневаются в этой цифре, так как ни одна страна не заинтересована в ее точности. По многим регионам нет вообще никаких данных, а специализированные исследования (в школах, армии, службах занятости) дают данные на порядок выше. Поэтому в ряде стран (только в Восточной Азии этой проблемы нет) решено (вслед за США, где дебилизм является национальной трагедией) признать его легкие формы нормой и максимально сократить в общедоступных школах долю обязательного учебного материала, требующего способностей к абстрактному мышлению.

В настоящее время для оценки интеллекта чаще всего используют тест Стэнфорд-Бине и шкалы Векслера. Психологи, обращаясь к идее Бине измерять IQ, выработали идею о тестировании интеллекта и концепцию IQ со следующими представлениями о тестах IQ и о том, что они измеряют:

1. Тесты — это гораздо больше, чем простые показатели успеваемости в школе; они измеряют фундаментальные интеллектуальные способности.

2. В основе этих способностей лежит обобщенный фактор (обычно называемый G). Этот фактор — общее развитие интеллекта.
3. Общее развитие интеллекта передается генетически. Повторные измерения могут давать различные результаты из-за ситуативных факторов, но теоретически абсолютно правильные вычисления всегда давали бы один и тот же результат во время изучения одного и того же индивида.
4. Индивидуальные и групповые различия всегда четки и неизменны. Различия в учебном опыте или возможностях могут повлиять на показатель исчисляемого интеллекта, но не на сам интеллект.
5. Интеллект — это не просто статистический показатель академических достижений. Это их источник, обычно самый важный источник. Поэтому факт, что ученики не достигают результатов, спрогнозированных с помощью тестов IQ, может приводить их к выводу, что неуспевающие просто не работают в полную силу.

Эти положения абсолютно правильны, но ни одно из них не является верным, будучи выражено в такой непримиримой форме. Хотя IQ тесты и могут давать один результат, они измеряют не одну отдельную способность. Нет абсолютного соответствия между показателями IQ тестов и успехами, которых достигает человек в жизни.

Артур Кларк писал: «Надо еще доказать, что интеллект имеет какую-то ценность с точки зрения выживания».

➡ Особое внимание к проблеме интеллекта было вызвано избранием на пост президента США Джорджа Буша младшего. Едва ли не каждое его появление на публике пополняет коллекцию «бушизмов» — примеров вопиющей некомпетентности и косноязычия. IQ американского президента был опубликован еще в 2003 г. известным специалистом по интеллекту Робертом Стернбергом, бывшим в ту пору президентом Американской психологической ассоциации.

Согласно опубликованным им данным, нынешний президент США имеет коэффициент интеллекта приблизительно 110 баллов. Этот результат далеко не блестящий — он означает, что каждый пятый взрослый американец своим IQ превосходит президента. Приходится признать, что американский президент вовсе не глупец, хотя и звезд с неба не хватает. Не означает ли это, что даже для такого ответственного дела, как управление сверхдержавой, не требуется большого ума (по крайней мере, в его традиционном понимании), и «умники» тут даже проигрывают «простакам»? Наиболее интеллектуальная часть американского общества не скрывала своего разочарования в президенте и даже заставила его сильно поволноваться на перевыборах. Но интеллектуалы повсюду численно проигрывают «простым парням».



ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Назовите признаки, отличающие мышление от других познавательных процессов.
2. Докажите, что речь — это средство мышления.
3. В каком возрасте дети более всего стремятся разбирать игрушки, сложные приборы? Почему?
4. Какие виды деятельности невозможны без развитого наглядно-образного мышления?
5. Почему в начальной школе организация учебного процесса предполагает большое количество наглядного материала?
6. Какие логические ошибки мы часто совершаем? Приведите свои примеры логических ошибок.
7. Зачем необходимо воспитывать критичность мышления у школьников?
8. Как в ходе учебного процесса задействовать не только репродуктивное, но и продуктивное и творческое мышление? Приведите свои примеры заданий.
9. Как можно развивать мышление учащихся в ходе учебного процесса?

10. Какие формы работы, упражнения, приемы можно рекомендовать для родителей, которые хотят развивать словесно-логическое (абстрактное) мышление своих детей?
11. Можно ли считать тождественными понятия «мышление» и «интеллект»?
12. Ученые выделяют различные факторы в структуре интеллекта. Чья точка зрения на структуру интеллекта кажется вам более обоснованной? Почему?
13. Когда и в связи с чем возникла необходимость измерения интеллекта?
14. Сравните поведение людей с различными степенями умственной отсталости.

ВООБРАЖЕНИЕ

Воображение преодолевает неясность, неопределенность, заполняет пробелы и детали нашего неточного знания о будущем, создавая соответствующие образы, влияет на наше поведение, рисуя привлекательности или, наоборот, отталкивающие моменты этого будущего

Р.Г. Натадзе

Воображение! Без этого качества нельзя быть ни поэтом, ни философом, ни умным человеком, ни просто человеком.

А. Дидро

ПОНЯТИЕ ВООБРАЖЕНИЯ И КРЕАТИВНОСТИ

В житейском обиходе воображением или фантазией называют все то, что нереально, не соответствует действительности, не имеет никакого практического значения. В психологии **воображение** — это особая форма организации человеческой психики, которая проявляется в создании человеком чего-то нового — новых образов и мыслей, на основе которых возникают новые действия и предметы. Основная его задача — представление ожидаемого результата до его осуществления.

Понятие «воображение» близко по смыслу понятиям **творческое мышление** и **креативность**. Часто эти понятия используют как синонимы, понимая под творческим (креативным) мышлением способность видеть вещи в новом свете и находить необычные решения проблемных задач. Единого мнения, что такое креативность, в науке сегодня нет.

Известный теоретик теории креативности Дж. Гилфорд и его сотрудники выделили 16 характеристик креативности. Среди них:

1. Беглость мышления (количество идей, возникающих за единицу времени).
2. Гибкость мышления (способность переключаться с одной идеи на другую).
3. Оригинальность мышления (способность создавать идеи, которые отличаются от общепринятых),
4. Любознательность (повышенная чувствительность к проблемам, не вызывающим интереса у других).
5. Иррелевантность (логическая независимость реакций от стимулов).

В 1967 г. Гилфорд объединил эти факторы в общем понятии «**дивергентное мышление**», которое отражает познавательную сторону креативности. По сравнению с конвергентным мышлением, ориентирующимся на известное, тривиальное решение проблемы, дивергентное мышление проявляется, когда проблема еще только должна быть определена и когда не существует заранее предписанного, установленного пути решения.

Противоположным процессу творческого мышления будет шаблонное мышление, т.е. мышление по заранее заданному образцу, что ведет к невозможности решить нетривиальную задачу. В условиях кризиса человек вынужден постоянно решать нестандартные задачи, и от его творческого воображения, от креативности его мышления будет во многом зависеть успех его адаптации в обществе.

➡ Шутка: Во время Первой мировой войны, когда Мг. S. был во Франции, жена написала ему отчаянное письмо. «В округе не осталось ни одного трудоспособного мужчины, — писала она. — Все ушли на фронт. Мне приходится самой вскапывать огород». В ответ Мг. S. написал: «Не вскапывай огород, там спрятано оружие». Письмо было прочитано цензурой, и к Mrs. S. нагрянули солдаты, которые перекопа-

ли весь участок. «Не знаю, что и думать, дорогой, — писала Mrs. S. мужу, — пришли солдаты и все перерыли».

«Теперь посади картошку», — ответил муж.



Процесс творческого воображения не терпит шаблонности, установленных стандартов. Многие из нас не могут отказаться от привычного хода мыслей, функциональной фиксированности, следовательно, не могут создать новый образ или свежую идею, а человек с хорошо развитым воображением сравнит пустые полки в библиотеке с «пустыми глазами идиота», найдет два десятка различных применений газете.

Рисунок	Ответ обычного типа	Оригинальный ответ

В эксперименте просили дорисовать линии до законченного образа. Выяснилось, что большинству людей приходят в голову одни и те же идеи.

Нет сомнения, что воображение и фантазия являются важнейшими процессами, сильно влияющими на нашу жизнь. Если бы люди не обладали способностью фантазировать, человечество лишилось бы почти всех научных открытий и произведений искусства, дети не услышали бы сказок и не смогли бы играть во многие игры, не смогли бы усваивать школьную программу. Ведь любое обучение связано с необходимостью что-то представить, вообразить, оперировать абстрактными образами и понятиями. Вся художественная деятельность строится на активном воображении.

Воображение включается в восприятие, обогащает образы, достраивает их. Оно помогает и процессу мышления. Обычно воображение включается тогда, когда ресурсы мышления исчерпаны, так как очень велика неопределенность ситуации. А.В. Петровский писал, что «ценность воображения состоит в том, что оно позволяет принять решение и найти выход в проблемной ситуации даже при отсутствии нужной полноты знаний, которые необходимы для мышления. Фантазия позволяет перепрыгнуть через какие-то этапы мышления и все-таки представить себе конечный результат».

Образы воображения опираются на представления памяти. Но эти представления подвергаются в воображении глубокому преобразованию.

Воображение, как и другие психические процессы, является функцией коры больших полушарий. Иногда считают, что воображение зависит от работы только правого полушария. Это объясняется тем, что правое полушарие обрабатывает информацию целостно, а левое полушарие дробит информацию, обрабатывает ее по частям. Среди людей творческих, мыслящих нестандартно много тех, у кого доминирует правое полушарие. Однако для полноценной работы воображения необходима деятельность обоих полушарий.

Физиологической основой воображения является актуализация нервных связей, их распад, перегруппировка и объединение в новые системы. Таким способом возникают образы, не совпадающие с прежним опытом, но и не оторванные от него. Сложность, непредсказуемость воображения, его связь с эмоциями дают основание полагать, что его физиологические механизмы расположены не только в коре, но и в более глубоко залегающих отделах мозга. Большую роль в создании новых образов играет гипоталамо-лимбическая система.

Возникающие в мозгу образы регулируют периферические процессы в организме, могут изменять их функционирование. Из всех психических процессов воображение более всего связано с органическими процессами и может влиять на них.

В жизни воображение нужно человеку для следующих целей:

- 1) представлять действительность в образах;
- 2) регулировать эмоциональные состояния;
- 3) изучать мир в совокупности с другими познавательными процессами;
- 4) формировать внутренний план действий;
- 5) планировать и программировать деятельность.

СВЯЗЬ КРЕАТИВНОСТИ И ИНТЕЛЛЕКТА

К началу 60-х годов XX в. был накоплен большой опыт тестирования интеллекта, что привело к возникновению ряда проблем и новых вопросов. В частности, выяснилось, что профессиональные и жизненные успехи напрямую не связаны с уровнем интеллекта, вычисляемым с помощью тестов IQ. Опыт свидетельствовал, что люди с не очень высоким IQ оказываются способны на незаурядные достижения, а многие другие, чей IQ значительно выше, нередко от них отстают.

➡ В Книге рекордов Гиннеса самый высокий IQ — 228 (!) зафиксирован в 1989 г. у десятилетней американки Мэрилин Во Саван. Сейчас она журналистка. И все! Больше никаких супердостижений. Второе место в мире по коэффициенту интеллекта занимает и вовсе безвестная домохозяйка из Бразилии. Недавно в прессе промелькнуло сообщение о болгарке Даниэле Симиличевой, чей IQ равен эйнштейновскому и составляет 200 баллов. За свою жизнь Семидчиева получила пять магистерских степеней в различных областях знания. Сегодня одна из самых умных женщин планеты, мать троих детей, пребывает в статусе домохозяйки, — потенциальные работодатели не спешат пригласить ее на работу. По словам Семидчиевой, даже в те времена, когда у нее была работа, самая большая зарплата, которую она получала, не превышала 150 долларов в месяц. ⬅

Было высказано предположение, что здесь решающую роль играют иные качества ума, которые не охвачены традиционным тестированием. Предположили, что определять успешность че-

ловека и его потенциальные возможности как творца, создателя новых идей будет уровень креативности.

Возник вопрос о соотношении креативности и интеллекта. Многие стали приписывать высокие творческие способности людям с высоким коэффициентом интеллекта, тем самым креативность стали рассматривать как следствие высокого IQ. Английский ученый Г. Айзенк, опираясь на значимые (но все же невысокие) корреляции между IQ и тестами Гилфорда на дивергентное мышление, высказал мнение, что креативность есть компонент общей умственной одаренности. Итак, можно ли утверждать, что у человека с высоким IQ однозначно будет высокий уровень креативности? Ответ на этот вопрос позволяет дать лонгитюдное исследование, осуществлявшееся с начала 20-х годов в США.

В этом исследовании Л. Термен и его сотрудники отобрали из более чем 150 тысяч школьников около полутора тысяч детей, показавших наиболее высокие результаты по тестам интеллекта (IQ свыше 136). Затем на протяжении 60 лет были четырежды произведены контрольные замеры жизненных успехов, которых добились высокоинтеллектуальные дети.

Выяснилось, что практически все члены выборки Термена добились высокого социального статуса. Все без исключения успешно закончили школу, а две трети — и университет. По числу ученых степеней, опубликованных книг и зарегистрированных патентов группа Термена в 30 раз превысила уровень контрольной выборки. Кстати, и доход среди членов группы был в четыре раза выше среднего по США.

Однако ни один из обследуемых не проявил исключительного таланта в области науки или искусства, не создал ничего, что можно было бы рассматривать как значительный вклад в мировую культуру. В то же время был обнаружен один ребенок, который несколько не дотянул до требовавшихся в исследовании Термена 136 баллов, однако в последующей жизни достиг того, чего не удалось никому из избранных, — стал лауреатом Нобелевской премии.



Интересно, что IQ нобелевских лауреатов не запредельно высок и составляет в среднем 136 баллов. Кто-то из лауреатов этот уровень превос-

ходит, но кто-то до него и не дотягивает. Так, IQ великого Эйнштейна был равен 200 баллам. Людей с таким интеллектом во всем мире — единицы, однако единицы в масштабах планеты — тысячи человек, но кто из них сравнился с Эйнштейном и смог придумать что-либо столь же оригинальное?



Итак, прямой зависимости креативности от интеллекта Л. Термен не обнаружил. Можно быть интеллектуалом и не быть творческой личностью.

Многие исследователи считают, что при диагностике креативности следует отказаться от жестких лимитов времени, отведенных на выполнение задания. М. Воллах и К. Коган предоставляли испытуемым столько времени, сколько им было необходимо для решения задачи, тестирование проводилось в виде игры, принимался любой ответ. При данных условиях тестирования корреляция между креативностью и уровнем интеллекта была близка к нулю, т.е. свойство креативности обнаруживает свою полную независимость от интеллекта. Воллах и Коган выявили 4 группы детей с разными уровнями развития интеллекта и креативности, отличающиеся способами адаптации к внешним условиям и решению задач.

Дети, обладающие высоким уровнем интеллекта и креативности, уверены в своих способностях, имеют адекватную самооценку, проявляют большую инициативу, личную независимость суждений и действий, высокоуспешны, проявляют одаренность, социально адаптируемы.

Дети с низким уровнем креативности, но высоким интеллектом стремятся к школьным успехам, но крайне тяжело переживают неудачи, боятся высказать свое мнение, пойти на риск, боятся удара по самолюбию, дистанцируются от своих одноклассников.

Дети с низким уровнем интеллекта и высоким уровнем креативности часто попадают в категорию «изгоев», плохо приспособливаются к школьным требованиям, часто имеют хобби и увлечения на стороне, «странные фантазеры», не поняты ни учителями, ни сверстниками.

Дети с низким уровнем интеллекта и низким уровнем творческих способностей внешне хорошо адаптируются, держатся в

«среднячках», имеют адекватную самооценку, низкий уровень способностей компенсируется развитием социального интеллекта, общительностью.

Далее в ходе многочисленных экспериментов выяснилось, что высокоинтеллектуальные испытуемые могут не проявлять творческого поведения при решении проблем, но не бывает низкоинтеллектуальных креативов. Позже Э. Торренс, опираясь на обширные эмпирические исследования, сформулировал модель соотношения креативности и интеллекта: при IQ до 120 баллов общий интеллект и креативность образуют единый фактор, при IQ свыше 120 баллов креативность утрачивает зависимость от интеллекта.

Дальнейшие исследования мало способствовали уточнению этого положения, поскольку привели к противоречивым результатам. Н. Коган и М. Воллах установили независимость факторов креативности и интеллекта.

В нашей стране в исследованиях, проведенных сотрудниками лаборатории способностей Института психологии РАН, была выявлена парадоксальная зависимость: высококреативные личности хуже решают задачи на репродуктивное мышление, чем все прочие испытуемые. Это позволяет объяснить многие затруднения, которые испытывают творчески одаренные дети в средней школе, где очень много времени приходится решать простые, шаблонные интеллектуальные задачи.

Некоторые ученые доказывают, что креативность определяется совокупностью прижизненно усвоенных умственных действий, навыков и стратегий. Свидетельства в пользу этого получены в исследованиях, посвященных формированию креативности. Так, Гуднау, Уорд, Хэддон и Литтон продемонстрировали прямую зависимость креативности от условий социализации, вплоть до уровня учебных заведений, в которых разные люди получают образование.

Иными словами, есть школы консервативные, формирующие исполнителей, — творческие личности в них не уживаются, отторгаются ими; и есть школы творческие, которые в буквальном смысле слова учат мыслить креативно. Правда, и из первых

порой выходят творцы (вспомним того же Томаса Эдисона, не справлявшегося с рутинной программой), а вторые отнюдь не гарантируют стопроцентную творческую отдачу своих выпускников. Вероятно, кое-что заложено в самом человеке, причем не только в познавательной сфере, но и в личностной.

ВИДЫ ВООБРАЖЕНИЯ

В зависимости от степени активности и осознанности человеком новых образов различают **активное и пассивное** воображение. При пассивном воображении создаются образы, которые не воплощаются в жизнь, программы, которые не реализуются. Примером пассивного воображения служат фантазии, мечты, грезы, сны, галлюцинации. Прекрасным примером пассивного воображения является Манилов — человек, который рисует себе выдуманную жизнь, где ему все удастся, все ему завидуют, где он занимает положение, на которое не может надеяться в реальной жизни в настоящее время.

Активное воображение может быть **воссоздающим и творческим**. Воссоздающее воображение — это образ, который человек строит, основываясь на уже готовом описании. Создавая образ по описанию, человек наполняет знаковую систему (словесную, числовую, графическую, устную и т.д.) имеющимися у него знаниями, опытом. Чем больше запас знаний, опыт, тем ярче и богаче образ, который рисует себе человек. Полнота, содержание и яркость образа зависят и от художественного мастерства автора. Творческое воображение — это создание нового, оригинального образа, идеи.

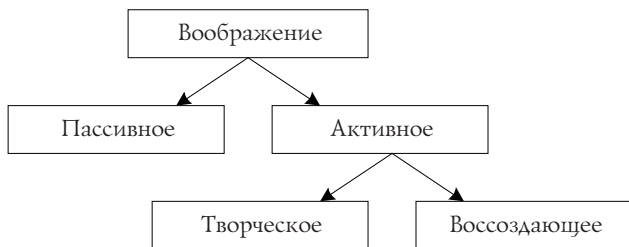


Рис. 1. Виды воображения

РАЗВИТИЕ ВОООБРАЖЕНИЯ

Долгое время в науке господствовала идея о невозможности алгоритмизации и обучения воображению. Французский психолог Г. Рибо писал: «Что касается до “методов изобретения”, то их на самом деле не существует, в противном случае можно было бы фабриковать изобретателей подобно тому, как фабрикут теперь механиков и часовых дел мастеров». Воображение иногда называют «прихотливой способностью», подчеркивая тот факт, что воображение действует без заметного детерминизма. Именно поэтому воображению приписывают самопроизвольность. Практически невозможно заставить себя вообразить или не вообразить что-либо. Процесс начинается как бы сам собой.

Постепенно эта точка зрения была опровергнута. Английский ученый Г. Уоллес, изучая, как знаменитые ученые делали свои открытия, выделил четыре стадии процесса творчества:

- 1) подготовка (зарождение идеи);
- 2) созревание (концентрация, «стягивание» знаний, прямо и косвенно относящихся к проблеме, добывание недостающих сведений);
- 3) озарение (интуитивное схватывание искомого результата);
- 4) проверка.

Как любым сложным процессом, воображением можно овладеть, научившись отдельным приемам. Приемы развития воображения разнообразны. Так, еще Леонардо да Винчи советовал для этой цели разглядывать облака, трещины стен, пятна и находить в них сходство с предметами окружающего мира.

В психологии выделены следующие приемы создания новых образов: агглютинация, акцентирование, схематизация, типизация. Эти приемы работают благодаря мыслительным операциям анализа и синтеза.

В конечном счете процессы воображения состоят в мысленном разложении исходных представлений на составные части (анализ) и последующем их соединении в новых сочетаниях (синтез), т.е. носят аналитико-синтетический характер.

Наиболее ярко аналитико-синтетический характер воображения проявляется в приеме **агглютинации** (в переводе с греческого — склеивание). Агглютинация представляет собой комбинацию, слияние отдельных элементов или частей нескольких предметов в один образ. Так, например, образ русалки в народных представлениях создан из образов женщины (голова и туловище), рыбы (хвост) и зеленых водорослей (волосы). Таким же образом созданы кентавр, сфинкс, избушка на курьих ножках и т.д. О приеме агглютинации хорошо высказался художник Леонардо да Винчи: «Если ты хочешь заставить казаться естественным вымышленное животное, — пусть это будет, скажем, змея, — то возьми для ее головы голову овчарки или легавой собаки, присоедини к ней кошачьи глаза, уши филина, нос борзой, брови льва, виски старого петуха и шею водяной черепахи». Л.Н. Толстой писал, что при создании образа Наташи в романе «Война и мир» он взял одни черты у своей жены Софьи Андреевны, другие — у ее сестры Татьяны, «перетолок» и таким образом получил образ Наташи. Агглютинация используется и в техническом творчестве. С помощью этого приема были созданы троллейбус, аэросани, танк-амфибия, гидросамолет, аккордеон и пр.

Аналитическим процессом создания образов можно считать и **акцентирование**, которое заключается в том, что в создаваемом образе какая-либо часть, деталь выделяется и особо подчеркивается, например, изменяясь по величине и делая объект непропорциональным. Акцентирование позволяет выделить самое существенное, самое важное в данном конкретном образе. Этим приемом нередко пользуются карикатуристы. Болтуна изображают с длинным языком, любителя поесть наделяют объемистым животом и т.д.

Прием акцентирования может получить дальнейшее развитие, если будет распространен на весь объект. Этого можно достичь двумя способами: увеличим объект по сравнению с действительностью (**гипербола**) или уменьшим (**литота**). Эти приемы широко используются в народных сказках, былинах, когда изображается герой могучего телосложения, ростом «выше леса

стоячего, чуть ниже облака ходячего», со сверхчеловеческой силой, что позволяет ему победить целое войско врагов. Так созданы образы великанов и лилипутов в романе Дж. Свифта «Путешествие Гулливера».

Жил-был слон,
Не громадный слон, а маленький, маленький,
Маленький слон, чуть побольше мышонка.
Одуванчик над ним в небесах расцветал,
А комар вертолетом громадным жужжал,
А трава для него просто лес, просто лес.
Просто сразу пропал, если в чащу залез.

Э. Успенский

Гиперболизация может достигаться за счет изменения количества частей предмета или их смещением: многорукий Будда в индийской религии, драконы с семью головами, одноглазый циклоп и т.д.

Конструирование представлений воображения может идти и синтетическим путем. В том случае, если представления, из которых создается фантастический образ, сливаются, различия сглаживаются, а черты сходства выступают на первый план, говорят о **схематизации**. В качестве примера схематизации могут служить национальные орнаменты и узоры, элементы которых заимствованы из окружающего мира. Каждый человек без труда может представить себе «итальянца», «англичанина», «китайца» или представителя любой другой нации. Однако если попросить определить, в чем различия между ними, то это у многих вызовет затруднение, так как эти образы живут в нашем воображении в виде обобщенных схем.

Схематизация является как бы подготовительным этапом к наиболее сложному приему творческого воображения — **типизации**, процессу разложения и соединения, в результате чего выкристаллизовывается определенный образ (человека, его дела, взаимоотношений). В образе художник обычно стремится передать определенный, более или менее осознанный замысел. В соответствии с этим замыслом происходит акцентирование тех, а не иных черт, подбор при агглютинации таких, а не других

моментов. В результате одни черты опускаются, как бы выпадают из внимания, другие упрощаются, освобождаются от частных, усложняющих деталей, третьи же, наоборот, усиливаются, а в целом весь образ трансформируется. По этому поводу А.М. Горький писал: «Как строятся типы в литературе? Они строятся, конечно, не портретно, не берут отдельно какого-нибудь человека, а берут тридцать-пятьдесят человек одной линии, одного рода, одного настроения и из них создают Обломова, Онегина, Фауста, Гамлета, Отелло и т.д. Все это обобщенные типы». Тип — это индивидуальный образ, в котором соединены в одно целое наиболее характерные признаки людей целой группы, класса, нации.

Для успешной адаптации в нестабильном обществе требуется высокий уровень креативности. Сегодня остро встает вопрос обучения как приемам, так и методам творческого мышления. Для обучения творческому мышлению разработано много способов. Один из самых известных — «**мозговой штурм**», или «брейнсторминг». Метод и термин «мозговой штурм», или «мозговая атака», предложен американским ученым А.Ф. Осборном (за основу взят вариант эвристического диалога Сократа). Им было отмечено, что коллективно генерировать идеи эффективнее, чем индивидуально. В обычных условиях творческая активность человека часто сдерживается явно и неявно существующими барьерами (психологическими, социальными, педагогическими и т.д.). Жесткий стиль руководства, боязнь ошибок и критики, очень профессиональный и слишком серьезный подход к делу, давление авторитета более способных товарищей, традиции и привычки, отсутствие положительных эмоций — все это сдерживает творчество и заставляет работать по шаблону. Диалог в условиях «мозговой атаки» выступает в роли средства, позволяющего убрать преграду, высвободить творческую энергию участников для решения творческой задачи.

В настоящее время выработано несколько модификаций метода «мозговой атаки».

В работе необходимо оптимально сочетать логику и интуицию. В условиях генерирования идей желательно ослабить активность логического мышления и всячески поощрять интуи-

цию. Этому в немалой степени способствуют и такие правила, как запрет критики, отсроченный логический и критический анализ выдвинутых идей.

Несомненным достоинством этого метода является то, что он позволяет обучаться приемам творческого мышления в группе. Лень, рутинное мышление, рационализм, отсутствие эмоционального «огонька» в условиях применения этого метода как бы автоматически снимаются. Доброжелательный психологический микроклимат создает условия для раскованности, активизирует интуицию и воображение.

Для развития креативности наряду с мозговым штурмом столь же часто используют **метод эвристических вопросов**. Этот метод известен также как метод «ключевых вопросов». В практике обучения их еще называют наводящими вопросами, так как удачно поставленный педагогом вопрос наводит ученика на идею правильного ответа.

Эвристические вопросы широко использовали в своей научной и практической деятельности еще Сократ и древнеримский философ Квинтилиан. Квинтилиан рекомендовал своим ученикам для сбора достаточно полной информации о каком-либо событии поставить перед собой и ответить на следующие семь ключевых вопросов (эвристических): Кто? Что? Зачем? Где? Чем? Как? Когда?

Метод эвристических вопросов базируется на следующих закономерностях и соответствующих им принципах:

1. Проблемности и оптимальности. Путем искусно поставленных вопросов проблемность задачи снижается до оптимального уровня.
2. Дробления информации (эвристические вопросы позволяют осуществить разбивку задачи на подзадачи).
3. Целеполагания (каждый новый эвристический вопрос формирует новую стратегию — цель деятельности).

Эвристические вопросы должны стимулировать решение творческих задач.

1. Нужно ясно понять предложенную задачу, а для этого поставить перед собой вопросы: что неизвестно? Что дано? В чем состоит условие? Возможно ли удовлетворить условию? Достаточно ли условие для определения неизвестного? Или недостаточно? Или чрезмерно? Или противоречиво? Полезно сделать чертеж. Важно ввести подходящие обозначения. Разделить условие на части, постараться записать их.
2. При поиске идеи решения и при составлении плана решения важно найти связь между данным и неизвестным. Спросите себя: известна ли вам какая-нибудь родственная задача? Нельзя ли ею воспользоваться? Нельзя ли использовать метод ее решения? Не следует ли ввести какой-либо вспомогательный элемент, чтобы воспользоваться прежней задачей? Нельзя ли сформулировать задачу иначе, проще? Нельзя ли придумать более доступную задачу? Более общую? Более частную? Аналогичную задачу? Нельзя ли решить часть задачи, удовлетворить части условия? Нельзя ли извлечь что-либо полезное из данных? Все ли данные и условия вами использованы? Приняты ли во внимание все понятия, содержащиеся в задаче?
3. Осуществляя план решения, контролируйте каждый свой шаг. Ясно ли вам, что предпринятый вами шаг правилен? Сумеете ли доказать, что он правилен?
4. Всегда нужно контролировать полученное решение. Спросите себя: можно ли проверить результат? Можно ли проверить ход решения? Можно ли получить тот же результат иначе? Можно ли проверить правильность полученного результата? Можно ли в какой-нибудь другой задаче использовать полученный результат? Можно ли решить задачу, обратную этой?

Достоинство метода эвристических вопросов заключается в его простоте и эффективности для решения любых задач. Эвристические вопросы особенно развивают интуицию мышления, общую логическую схему решения творческих задач.

Большой вклад в разработку методов развития творческого мышления детей внес П. Торренс. Он предлагал на первом этапе работы с детьми давать им задачи на решение анаграмм (поиск слова в бессмысленной последовательности букв). Затем по картинкам испытуемый должен был развить все вероятные и невероятные обстоятельства, которые привели к ситуации, изображенной на картинке, и спрогнозировать ее возможные последствия. Позднее испытуемым предлагали разные предметы и просили перечислить всевозможные способы их применения. Торренс считал, что такая организация занятий позволит освободить человека от задаваемых обществом рамок и он начнет мыслить творчески и нестандартно.

Ценные рекомендации по развитию детского воображения дает известный итальянский писатель Джанни Родари в книге «Грамматика фантазии. Введение в искусство придумывания историй». В частности, он предлагает развивать словесное творчество ребенка через предъявление ему пар слов для придумывания историй, соседство которых было бы необычным. Например, Золушка — пароход, трава — сосульки и т.п.

Многие тренинги креативности построены на основе игры. Игра, как никакая другая деятельность, заставляет придумывать новое, фантазировать, творить.

Как бы ни была совершенна методика обучения творчеству, очевидно, что творческая деятельность требует определенных личностных особенностей и большого труда от человека. Важны такие качества, как любознательность и упорство. Творческие люди видят проблему там, где другим все ясно и понятно. Они могут взглянуть на ситуацию совершенно под другим углом зрения, нежели большинство людей.

➡ Швейцарский изобретатель Жорж де Местраль придумал застежку-«липучку». Однажды на охоте к его одежде и к шерсти его собаки пристали головки репейника. Стараясь отодрать репы от одежды, де Местраль заинтересовался, почему они так крепко прилипают к ткани. Он рассмотрел репы под микроскопом и обнаружил, что на каждой головке имеются сотни маленьких крючочков. Много лет он на-

стойчиво пытался найти способ крепления подобных крючочков к ленте из ткани. В конце концов у него получилась «липучка». 

Многие выдающиеся личности описывают процесс творчества как каждодневную тяжелую, почти рутинную работу. Бетховен проводил долгие часы за сочинением музыки, потом рвал исписанные листы и переписывал все заново. Лауреат Нобелевской премии Томас Манн утверждал, что он усилием воли заставлял себя ежедневно писать не менее чем по три страницы. Творчество и фантазия, по-видимому, не существуют без систематического труда.

ВЛИЯНИЕ ВОООБРАЖЕНИЯ НА ОРГАНИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Из всех психических процессов воображение более всего способно влиять на наше тело, вызывать в нем самые различные изменения. По опыту повседневной жизни каждому известно, как создаваемая воображением картина вызывает учащение пульса, изменение дыхания, побледнение лица, расширение зрачков и т.д. Нередко встречаются факты самовнушения здоровыми людьми различных болезней. Даже студенты медицинских институтов на младших курсах нередко находят у себя многие болезни, хотя в действительности их нет. Особенно ярко это проявляется у лиц впечатлительных, с богатым воображением. Когда Г. Флобер писал сцену отравления Эммы Бовари, героини знаменитого романа, он ясно ощущал во рту вкус мышьяка. По свидетельству М. Горького, при описании им сцены убийства цыганки в повести «Старуха Изергиль», у него на левой стороне груди возник красный рубец, не проходивший несколько дней. Самовнушение может привести и к более печальным последствиям.

 По свидетельству венгерского психиатра Иштвана Гарди, рабочий одного из холодильников случайно оказался запертым в холодильнике и был убежден, что холодильная установка включена. Наутро его нашли мертвым, причем врач констатировал все признаки смерти от

переохлаждения организма. При выяснении обстоятельств этого несчастного случая было, однако установлено, что рефрижератор не был включен и что смерть, следовательно, наступила не от холода, а от ожидания и представления картины смерти. 

Иногда разыгравшееся воображение может стать причиной психического расстройства и последующего заболевания. Поводом для этого может послужить неправильно понятое слово авторитетного человека, которое провоцирует работу воображения. Известны случаи, когда неосторожное высказывание врача вызывало у пациента мысль о том, что он заболел опасной болезнью. При этом человек способен столь ярко представить все симптомы, что они действительно могут развиваться и возникнет так называемое ятрогенное заболевание (ятрогения).

Аналогичным образом может возникнуть психическое расстройство и при неосторожном, бестактном, педагогически неграмотном высказывании учителя. Такие заболевания называются дидактогенными (дидактогения).

 К.К. Платоновым описан следующий случай: «Людмила В., 16 лет, ученица IX класса средней школы, здоровая, трудолюбивая, усидчивая (по словам матери), обратилась с жалобами на «панический страх», который с некоторых пор стал овладевать ею перед классными письменными работами: задолго до предстоящей письменной работы у нее развивается состояние внутренней тревоги, с болезненно-напряженным ожиданием «чего-то неотвратимо страшного». Вместе с тем в эти дни отмечается резко сниженный аппетит, плохой сон, не может готовить уроков. Во время самой письменной работы испытывает состояние растерянности, не может сосредоточиться, причем «все происходит, как в тумане». Вследствие этого делает много необычных для нее описок и грубых грамматических ошибок по тем правилам грамматики, которые прекрасно знает. Таких ошибок в обычном, спокойном состоянии совершенно не допускает. На этой почве наступили конфликтные отношения с учительницей, в результате чего возникло тяжелое невротическое состояние с мыслями о «бесперспективности» учебы. В то же время такие письменные работы в домашних условиях пишет вполне хорошо, без волнений и без ошибок.

Проведенная беседа вскрыла психическую травму: будучи в IV классе, девочка была переведена из одной школы в другую, причем в новой школе учительница русского языка встретила ее недружелюбно и при устных ответах (у доски) давала ей слишком сложные задания. Но с устными ответами девочка справлялась. Однако во время первой же письменной работы учительница, подойдя к ней, резко бросила фразу: «Языком ты крутишь хорошо, а вот посмотрим, как напишешь!» Девочка сразу сильно разволновалась: «А что, если наделаю ошибок!» И почувствовала, что ее всю «охватило жаром»: руки, лицо и все тело вспотели, в голове «пошел туман», и вся работа была написана ею как в тумане: «Что писала — не помню!» А при известии о плохой отметке, поставленной за эту работу (учительница, возвращая ее работу, сказала: «Я так и знала!»), с ней что-то произошло: «Внутри как-то все осунулось и снова появился туман в голове». С этого дня и возник страх перед классными письменными работами. 

В то же время сознательное использование образов воображения позволяет управлять органическими процессами, делает их доступными для тренировки и развития. Достаточно ярко представить себе вкус лимона, как немедленно начинается слюноотделение. Интересно, что прямой самоприказ в отличие от представления не вызывает выделения слюны.

Основываясь на силе воображения, французский аптекарь Эмиль Куэ создал оригинальную систему лечения, названную им «школой самообладания путем сознательного самовнушения». Куэ считал, что главной причиной болезней является воображение человека. Исходя из этого, больным предлагалось ежедневно, сидя или лежа в удобной позе, представлять себя абсолютно здоровыми, повторяя 20—30 раз формулы самовнушения вроде: «Мне становится лучше и лучше... Мое зрение (или слух) улучшается и т.п.». Такие сеансы, по несколько минут каждый, рекомендовалось проводить 3—4 раза в день, особенно перед сном в состоянии покоя и расслабления. Куэ подчеркивал, что достижение результата совершенно не требует усилий, ибо любые достижения предполагают участие воли, в то время как именно воля должна остаться в стороне.

Э. Куэ сравнивал силу воображения с горным потоком, который в своей стихийной безудержности сносит все на своем

пути, но который можно «приручить», и тогда он может вырабатывать положительную энергию. Куэ утверждал, что все люди находятся во власти силы своего собственного воображения и что больной человек, «вооружившись правильным представлением, может снова достичь своего душевного равновесия». Впоследствии многие выдающиеся ученые обращались к силе процесса воображения, чтобы добиться желаемого эффекта от пациента. Активно работающее воображение — один из основных элементов механизма психической саморегуляции. Научные и практические основы психической саморегуляции заложены русским психиатром В.М. Бехтеревым, немецким психотерапевтом, основателем метода аутогенной тренировки Й. Шульцем, английским невропатологом Джекобсоном.

Помимо представлений о состоянии своих внутренних органов человек может использовать воображение, чтобы представить движения какой-либо части собственного тела (руки, ноги и т.д.). При этом в мышцах, которые должны осуществлять это движение, можно зафиксировать импульсы, аналогичные тем, которые регистрируются при реальном выполнении движения. Это так называемые идеомоторные акты. О существовании идеомоторных актов свидетельствует следующий опыт. Необходимо взять в руку маятник-нитку, к которой привязан грузик. На листе бумаги следует нарисовать круг, разделенный на 4 сектора пересекающимися под прямым углом линиями. Если поставить локоть руки на стол и взять свободный конец нити большим и указательным пальцем, то маятник может совершать произвольные движения по отношению к сегментированному кругу в направлении, на котором мы сосредоточились, образ которого представляем себе с наибольшей точностью. Если представить, что маятник движется по линии, пересекающей круг вертикально, то висящий предмет действительно начнет такое движение, хотя мы будем держать конец нитки совершенно спокойно, не помогая пальцами этому движению.

Именно представление о возможном негативном результате действия не позволяет новичку проехать на машине, не совер-

шив аварии, или начинающему туристу перейти пропасть по переброшенному через нее бревну (хотя по бревну, лежащему на земле, он ходит спокойно).

Правильное представление движения широко используется спортсменами, профессиональными танцорами, людьми, овладевающими трудовыми навыками. Это связано с тем, что неоднократное представление движения упрочивает механизм выполнения данного действия. Тренеры рекомендуют своим воспитанникам перед выполнением упражнения проделать его в уме, представить от начала до конца. Практика показывает, что такое «проигрывание» улучшает выполнение упражнения.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Как процесс воображения может помочь и помешать нам?
2. Какие виды деятельности требуют хорошо развитого творческого, а какие воссоздающего воображения?
3. Какие приемы создания новых образов вы знаете? Приведите примеры.
4. Какие личностные особенности помогают творчеству?
5. С помощью мозгового штурма решите задачу «Как и куда студент может устроиться работать?»
6. Каков механизм возникновения ятрогенных и дидактогенных заболеваний? Приведите примеры этих заболеваний.

Ч а с т ь 4

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛИЧНОСТИ В ПСИХОЛОГИИ

ПОНЯТИЕ ЛИЧНОСТИ, ИНДИВИДА, ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ

Один из основных разделов общей психологии — психология личности. Почему психологи столь активно изучают личность? Зачем был введен новый термин — «личность»? Не проще ли говорить — «человек»? Действительно, многие западные психологи используют понятия человек и личность как синонимы. Однако нельзя с этим полностью согласиться. Личностью человек становится в процессе активного взаимодействия с другими людьми. Новорожденный — это человек, но является ли он личностью? Проведем эксперимент: поднесем малыша к зеркалу — он потянется к своему изображению как к новому, незнакомому человеку.

Даже когда малыш начинает говорить, он говорит о себе в третьем лице, как о постороннем: «Дима хочет кушать. Дима пошел гулять». В начале жизни ребенок слабо осознает себя, лишен своего «Я», его сознание формируется благодаря активному взаимодействию с другими людьми, в первую очередь с окружающими близкими, с семьей. Не будет такого взаимодействия — не будет и личности, будет лишь особь, похожая внешне на человека, с сознанием младенца.

Истории известны более 40 случаев, когда по каким-либо причинам дети были выращены вне общества, например в стае волков, среди овец, собак и т.д. Дети-маугли были лишены человеческого общества и впоследствии, будучи уже взрослыми, оказываясь среди людей, не могли приспособиться к обществу, стать личностью.

➡ В 1799 г. в лесах на юге Франции охотники нашли мальчика, который жил там один. Мальчик не был похож на человеческое существо ни в психическом плане, ни даже в физическом. Он был сильно истощен, передвигался на всех четырех конечностях, ел как животное и кусал тех, кто к нему приближался. Обоняние и слух были у него чрезвычайно развиты, но очень своеобразны; при малейшем треске ветки или звуке разгрызаемого орешка он подскакивал, тогда как хлопанье дверью не вызывало у него ни малейшей реакции. Он был способен ходить голышом в мороз или вытаскивать пищу из очень горячей воды, не испытывая при этом, по-видимому, никакой боли. Он издавал лишь нечленораздельные звуки, не пытаясь вступать в общение со своим новым окружением, которое он рассматривал скорее как препятствие к удовлетворению своих потребностей.

Молодой врач Итар, считавший, что состояние ребенка — результат длительной изоляции от людей, сделал попытку активно социализировать Виктора (так называли мальчика). После пятилетнего интенсивного обучения Итар был вынужден признать, что ему никогда не удастся достичь поставленной цели.

К юношескому возрасту Виктор научился узнавать различные предметы, понимал несколько слов и умел их произносить, мог прочесть и написать некоторые из них, не очень представляя себе их значение; но вскоре мальчик перестал делать успехи.

Попытка приучить Виктора к обучению потерпела полную неудачу: он так никогда и не смог научиться играть или вступать в какие-либо другие отношения с людьми, а его поведение в сексуальном плане было еще менее адекватным. Вплоть до смерти в возрасте 40 лет никаких заметных улучшений в его поведении не произошло. ←

Эта и ряд подобных историй свидетельствуют о том, что, рождаясь людьми, мы лишь по анатомо-физиологическим показателям соответствуем этому понятию, и лишь в ходе активного взаимодействия с окружающей средой человек становится личностью.

«Человек — животное общественное» и вне общества, в изоляции он не научится отражать окружающий мир так, как делают это люди. Сознание нормального человека формируется только в обществе. В этом смысле одним из самых суровых наказаний — является наказание одиночеством. Робинзон Крузо — добрая фантазия Д. Дефо, которая не соответствует реальности. Жесто-

кий обычай во времена великих географических открытий высаживать провинившегося матроса на необитаемый остров, заканчивался обычно весьма плачевно для последнего. Человек не умирал с голода в райском уголке, он сходил с ума, терял рассудок от одиночества, от тоски по людям.

Наряду с понятиями «человек» и «личность» в науке нередко употребляются термины «индивид» и «индивидуальность».

В понятии «индивид» воплощена родовая принадлежность человека. Индивидом можно считать и новорожденного, и взрослого на стадии дикости, и высокообразованного жителя цивилизованной страны. Следовательно, говоря о конкретном человеке, что он индивид, мы, по существу, утверждаем, что он потенциально человек.

Личность каждого человека наделена только ей присущим сочетанием характерных черт и особенностей, образующих ее индивидуальность, составляющих своеобразие человека, его отличие от других людей. Индивидуальность проявляется в чертах темперамента, характера, привычках, преобладающих интересах, целях, жизненных ориентирах, в качествах познавательных процессов, в способностях, индивидуальном стиле деятельности и т.д. Нет двух людей с одинаковым сочетанием психологических особенностей — личность человека неповторима, т.е. каждый из нас индивидуален.

СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ

Понятие личности столь обширно и многогранно, что привело к проблеме ее структуризации. В связи с этим стоит упомянуть точку зрения Г. Олпорта, который указал в своей статье «Личность: проблема науки или искусства», что воспринимать личность нужно целостно, без дробления на отдельные свойства, функции. Однако он же указывал, что строго научное, доказательное и объективное изучение личности невозможно без дробления целого на части, на составляющие. Этого дробления требует специфика научного эксперимента, хотя полнота описания личности возможна лишь в рамках целостного подхода к человеку.

Существует множество теорий, которые представляют свои структуры личности. Заметное место среди них занимают те, которые выделяют в личности две основные подструктуры — биологическое и социальное. Была выдвинута мысль, что личность распадается на эндопсихологическую и экзопсихологическую подструктуры.

Эндопсихика — внутренний механизм личности. Она включает в себя восприимчивость, особенности ощущений, задатки, темперамент. Экзопсихика определяет взаимодействие человека с внешней средой. В экзопсихику входят характер, способности, волевые качества, эмоции, мотивация, социальные установки. Эндопсихика обусловлена биологически, и человек не властен ее изменять, экзопсихика преимущественно формируется под влиянием социального фактора, т.е. среды и воспитания, и человек волен изменять ее сам.

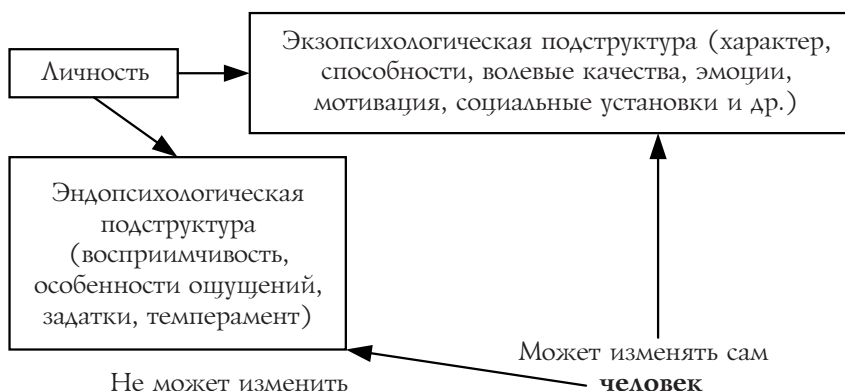


Рис. 1. Структура личности

ТЕОРИИ ЛИЧНОСТИ В ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПСИХОЛОГИИ

Теория личности — это совокупность гипотез, или предположений, о природе и механизмах развития личности. Теория личности пытается не только объяснить, но и предсказать пове-

дение человека. Основные вопросы, на которые должна ответить теория личности, заключаются в следующем:

1. Каков характер главных источников развития личности — врожденный или приобретенный?
2. Какой возрастной период наиболее важен для формирования личности?
3. Какие процессы являются доминирующими в структуре личности — сознательные (рациональные) или бессознательные (иррациональные)?
4. Обладает ли личность свободой воли и в какой степени человек осуществляет роль над своим поведением?
5. Является ли личный (внутренний) мир человека субъективным или внутренний мир объективен и может быть выявлен с помощью объективных методов?

Каждый психолог придерживается определенных ответов на поставленные выше вопросы. Каждая теория позволяет построить одну или несколько структурных моделей личности. Большинство моделей являются умозрительными, и лишь немногие построены с использованием современных математических методов.

Гуманистическая теория личности. Сторонников гуманистической психологии прежде всего интересует то, как человек воспринимает, понимает и объясняет реальные события своей жизни. Они предпочитают описывать феноменологию личности, а не искать ее объяснения. Сами описания личности и событий в ее жизни в основном сосредоточены на настоящем жизненном опыте, а не на прошлом или будущем.

Так, К. Роджерс считал, что каждый человек стремится к самосовершенствованию и может достичь успехов на этом пути. Человек сам выбирает для себя смысл жизни, создает свой жизненный сценарий. Центральным понятием для К. Роджерса стало понятие «Я», включающее в себя представления, идеи, цели, ценности, через которые человек характеризует самого себя и намечает перспективы собственного развития. Человек

решает основные вопросы своей жизни: «Кто я есть? Что я могу сделать, чтобы стать тем, кем я хочу быть?»

Образ «Я» складывается в результате личного опыта, успехов или неудач человека. Образ «Я» и жизненный сценарий человека влияют на восприятие им мира, других людей, на оценки, которые дает человек собственному поведению. Я-концепция может неверно отражать реальность, быть вымышленной и искаженной. То, что не согласуется с Я-концепцией человека, может быть вытеснено из его сознания, отвергнуто, хотя на самом деле может быть истинным. Удовлетворенность человека собой, своей жизнью, мера счастья зависят от совпадения реального и идеального «Я».

Основная потребность человека согласно гуманистической психологии заключается в самореализации, т.е. стремлении к самосовершенствованию и самовыражению. А. Маслоу считал, что зрелая, самоактуализирующаяся личность должна обладать следующими характеристиками: активно воспринимать действительность и хорошо ориентироваться в ней; принимать себя и других такими, какие они есть; быть непосредственным в поступках и спонтанным в выражении своих мыслей и чувств; интересоваться внешним миром в противовес ориентации только на внутренний мир; иметь чувство юмора; иметь творческие способности; игнорировать условности, но не демонстративно; заботиться о благополучии других, а не только о себе; устанавливать с окружающими, хотя и не со всеми, вполне доброжелательные личные взаимоотношения; не прятаться от жизни, оценивать ее беспристрастно, с объективной точки зрения; предпочитать в жизни новые, нестандартные пути; открыто и честно вести себя во всех ситуациях; иметь готовность стать непопулярным, подвергнуться осуждению за нетрадиционные взгляды; уметь брать на себя ответственность; прилагать максимум усилий для достижения поставленных целей; уметь замечать и преодолевать сопротивление других, если нужно.

В любой момент жизни у человека есть выбор: движение вперед, преодоление препятствий или отступление, отказ от борьбы и сдача позиций. Самоактуализирующаяся личность

всегда идет вперед, преодолевает препятствия. Это не значит, что у нее не бывает неудач, но она вновь и вновь возвращается к задаче, пытаясь различными способами решить ее.

Психоаналитическая теория личности Зигмунда Фрейда. Структура личности, по З. Фрейду, имеет три составляющие: «Оно», «Я» и «Сверх-Я», которые постоянно взаимодействуют друг с другом.

«Оно» (ид) — инстинкты, продукт унаследованного человеком от животных биологического опыта (в теории самого З. Фрейда) или неосознаваемый результат неблагоприятно сложившегося индивидуального опыта жизни (в концепциях неофрейдистов).

«Я» (эго) — самосознание человека, восприятие и оценка им самим собственной личности и поведения.

«Сверх-Я» (супер-эго) — итог воспитания человека в обществе. Это нормы общества, мораль, совесть. Сверх-Я формируется благодаря семье, воспитателям, друзьям, коллективу, всем, с кем человек длительное время общается и кто является для него значимым.



Рис. 2. Карикатура на структуру личности З. Фрейда. «Оно» подобно горячему коню, который рвется, не разбирая дороги навстречу удовольствиям. «Супер-Я» — вожжи, призванные держать человека в рамках приличия, «Я» призвано сбалансировать самые смелые потребности и нормы, общепринятые в обществе

По Фрейду, основные инстинкты — инстинкт удовольствия (либидо) и разрушения (мортидо) — постоянно требуют удовлетворения. Влечения «Оно» чаще всего находятся в конфликте с правилами «Сверх-Я», таким образом, между этими структурами личности постоянно происходит борьба. «Я» пытается разумно примирить обе конфликтующие стороны таким образом, чтобы влечения «Оно» были в максимальной степени удовлетворены и при этом не нарушались нормы морали.

Состояния неудовлетворенности собой, тревожности, беспокойства, которые часто возникают у человека — это борьба в сознании между «Оно» и «Сверх-Я» (рис. 2).

Стремясь избавиться от неприятных эмоциональных переживаний, человек использует психологические защиты. Задача психологической защиты — ограждение сознания от негативных, травмирующих личность переживаний. В широком смысле этот термин употребляется для обозначения любого поведения, в том числе и неадекватного, направленного на устранение дискомфорта. Это может быть регрессия, сублимация, вытеснение, замещение, проекция, рационализация и др. Краткое содержание основных способов психологических защит представлено в табл. 1.

Таблица 1

**Механизмы
психологической защиты личности**

Название способа	Содержание психологической защиты
Рационализация	Псевдообъяснение, когда человек вместо реальных, действительных мотивов и причин своих действий подставляет другие, рисующие его в более привлекательном свете. Классическая иллюстрация рационализации — басня о зеленом винограде, в которой лиса, пытаясь достать виноград, не сумела сделать это и свою неудачу объяснила тем, что виноград зелен

Таблица 1 (продолжение)

Название способа	Содержание психологической защиты
Отрицание	Человек в буквальном смысле слова не замечает неприятных для него фактов и явлений. Например, женщина может отрицать наличие у нее враждебных чувств к собственному ребенку (как социально неприемлемых) после развода с его отцом
Регрессия	Механизм защиты, при котором человек начинает вести себя, как бы «спустившись» на более ранние, приближенные к детским формам поведения, этапы развития. Этот защитный механизм известен еще под иным названием — инфантилизация
Вытеснение	Изгнание (вытеснение) из сознания травмирующих моментов. З. Фрейд полагал, что именно этот механизм лежит в основе объяснения поведения человека, ранние психологические травмы которого (в первые пять лет жизни) были вытеснены из сознания, но все еще продолжают влиять на нынешнее поведение. Вытесненные переживания проявляются, по З. Фрейду, в оговорках, забывчивости, непроизвольных «нечаянных» действиях
Проекция	Неприемлемые для индивида (с точки зрения общественной морали или внутренних личных норм) его собственные переживания или состояния приписываются другим, что избавляет человека от их осознания, принятия и переработки (изживания)
Интроекция	Человек «встраивает», впитывает в себя ценности и нормы другого, принимая их в качестве своих личных и так избавляется от внутриличностного конфликта
Идентификация	Защита желаний от фрустрации путем отождествления с некой более могущественной

Таблица 1 (продолжение)

Название способа	Содержание психологической защиты
	инстанцией. В жизни взрослых идентификация часто выступает средством защиты от чувства собственной неполноценности путем присоединения к какой-либо могущественной организации или авторитетному человеку
Интеллектуализация	Попытки отстранять свое эго от непосредственного эмоционального контакта с эго другого и трактовать этого другого как объект, т.е. посредством концептуальных моделей, понятийно и терминологически ориентированных схем
Замещение	Предназначается для избегания страха путем вымещения накопившейся энергии на доступном или безопасном объекте, когда в отношении настоящего объекта разрядить ее невозможно. Например, не смея выразить свои отрицательные чувства по отношению к начальнику (боязнь санкций, последствий), человек приходит домой и вымещает досаду и раздражение на детях
Сублимация	Трансформация сексуальной или агрессивной энергии в творческую социально приемлемую деятельность: искусство, спорт и т.д. Сублимация, следовательно, — высшая форма замещения
Компенсация	Развитие тех сторон, свойств или способностей личности, которые позволяют ей справиться с чувством неполноценности за счет получения социального признания в доступных областях деятельности. Пример: подросток с низкой успеваемостью начинает усиленно заниматься спортом и достигает заметных успехов
Ритуал	Система защитных действий, призванных справиться со страхом или другими негативными переживаниями. Носящие

Таблица 1 (окончание)

Название способа	Содержание психологической защиты
	избыточный и иррациональный характер ритуальные действия предназначены для отмены, исправления нежелательных действий
Изоляция	Изоляция действует путем отстранения, эмоционального дистанцирования от людей
Частичная компромиссная реакция	Защита от негативных чувств (зависти, агрессии, презрения и др.), при которой поведение строится двойственно, чтобы хотя бы частично удовлетворить (реализовать) социально нежелательные переживания. Например: муж обращается к жене со следующими словами: «Замечательный торт! Как это ты удосужилась его приготовить?»

Если защитные механизмы не срабатывают, неудовлетворенные, подавленные, запрещенные инстинкты могут появиться в закодированной, символической форме, например в описках, оговорках, шутках, странностях поведения, в сновидениях. Постоянное подавление «Оно» может привести к невротическим реакциям, неврозам, другим заболеваниям личности. Задача психотерапевта помочь раскодировать символы «Оно» и дать возможность клиентуотреагировать накопившееся напряжение, добиться катарсиса.

Сильно невротизированные личности, очень закомплексованные люди выстраивают неимоверно много защит, их символика столь сложна, что узнать реальную первопричину невротического поведения, истинное желание человека весьма трудно.

Либидозная энергия, которая связана с инстинктом жизни, является также основой развития личности, характера человека. Фрейд говорил о том, что в процессе жизни человек проходит несколько этапов, отличающихся друг от друга способом фиксации либидо. Исходя из этого он выделяет три больших этапа, распадающихся на несколько стадий.

Первый этап характерен тем, что ребенок нуждается в постороннем объекте для реализации либидо. Этот этап длится до 1 года и носит название оральной стадии, так как сексуальное удовлетворение происходит при раздражении полости рта. Фиксация на этой стадии происходит в том случае, когда ребенок в этот период не смог реализовать свои либидозные желания. Для этого типа личности характерна, с точки зрения Фрейда, определенная зависимость, инфантильность.

Второй этап, который длится до начала полового созревания, характеризуется тем, что для удовлетворения своих инстинктов ребенку не требуется никакой внешний объект. Иногда Фрейд называл также этот этап нарциссизмом, считая, что для всех людей, у которых произошла фиксация на этом этапе, характерна ориентация на себя, стремление использовать окружающих для удовлетворения собственных нужд и желаний, эмоциональная отгороженность от них. Он состоит из нескольких стадий. Первая, примерно до трех лет, — анальная, при которой ребенок не только учится определенным навыкам туалета, но у него начинает формироваться и чувство собственности. Фиксация на этой стадии формирует анальный характер, который характеризуется упрямством, часто жестокостью, аккуратностью и бережливостью. С трех лет ребенок переходит на следующую, фаллическую стадию, на которой дети начинают осознавать свои сексуальные отличия, интересоваться своими гениталиями. Эту стадию Фрейд считал критической для девочек, которые впервые начинают осознавать свою неполноценность в связи с отсутствием у них пениса. Это открытие, считал он, может привести к позднейшей невротизации или агрессивности, которая вообще характерна для людей, фиксированных на этой стадии. Во многом это связано с тем, что в этот период нарастает напряженность в отношениях с родителями, прежде всего с родителем своего пола, которого ребенок боится и к которому ревнует родителя противоположного пола. Эта напряженность ослабевает к шести годам, когда наступает латентный период в развитии сексуального инстинкта. В этот период, который длится до начала полового созревания, дети обращают большое внимание на учебу, спорт, игры.

В подростковом возрасте дети переходят на последнюю стадию психосексуального развития. В этот период для удовлетворения сексуального инстинкта человеку опять необходим партнер. Эта стадия также называется генитальной, так как для разрядки либидозной энергии человек ищет способы половой жизни, характерные для его пола и его типа личности. Либидозную энергию Фрейд считал основой не только развития индивидуального человека, но и человеческого общества. Он писал о том, что вождь племени является своего рода его отцом, к которому мужчины испытывают Эдипов комплекс, стремясь занять его место. Однако с убийством вождя в племя приходит вражда, кровь и междоусобица, оно слабнет, и такой негативный опыт приводит к созданию первых законов, табу, которые начинают регулировать социальное поведение человека.

Теория личности К. Юнга. Карл Юнг был одним из первых учеников Фрейда, отмежевавшихся от своего учителя. Основной причиной разногласий между ними была идея пансексуализма Фрейда. Свою систему Юнг назвал «аналитической психологией».

По Юнгу, психика человека включает три уровня: сознание, личное бессознательное и коллективное бессознательное. Определяющую роль в структуре личности человека играет коллективное бессознательное, образующееся из следов памяти, оставленных всем прошлым человечества. Коллективное бессознательное носит всеобщий характер. Оно оказывает влияние на личность человека и предопределяет его поведение с момента рождения. Коллективное бессознательное состоит из разных уровней. Оно определяется национальным, расовым и общечеловеческим наследием. Самый глубокий уровень складывается из следов дочеловеческого прошлого, т.е. из опыта животных предков человека. Таким образом, по определению Юнга, коллективное бессознательное — это разум наших древних предков, способ, которым они думали и чувствовали, способ, которым они постигали жизнь и мир.

Коллективное бессознательное проявляется у человека в виде архетипов, которые обнаруживаются не только в сновиде-

ниях, но и в реальном творчестве. Архетипы присущи любому конкретному человеку, но в них отражается коллективное бессознательное. Это некие общие формы мысленных представлений, включающие в себя значительный элемент эмоциональности и даже перцептивные образы. Например, архетип матери — это всеобщая идея матери с чувственным и образным содержанием собственной матери. Ребенок получает этот архетип уже в готовом виде по наследству и на его основании создает конкретный образ своей реальной матери.

Кроме коллективного бессознательного существует, по мнению Юнга, личное бессознательное, но оно не отделено от сознания. Личное бессознательное состоит из переживаний, бывших когда-то осознанными, а затем забытых или вытесненных из сознания. Они при известных условиях становятся осознанными.

Структурные единицы личного бессознательного представляют собой сумму чувств, мыслей и воспоминаний. Юнг называл эти образования комплексами (например, стремление человека обладать большой властью у Юнга называется комплексом власти).

Юнг также ввел понятие «Я». За этим понятием скрывается стремление человека к целостности и единству. Благодаря ему достигается равновесие между сознательным и бессознательным. «Я» может проявляться по-разному. В зависимости от его проявления людей можно разделить на определенные типы.

В основу классификации личностных типов Юнг положил направленность человека на себя или на объект. Соответственно, всех людей можно разделить на экстравертов и интровертов. Кроме этих основных типов Юнг говорит и о существовании дополнительных типов — интуитивного, мыслительного, эмоционального. Причем тип личности определяется соотношением различных функций, большинство из которых врожденные. Поэтому типы личности, по Юнгу, — это врожденные типы, которые не связаны с условиями общественной жизни.

Теория личности А. Адлера. А. Адлер — основатель так называемой индивидуальной психологии. Он резко выступил против биологизаторской теории Фрейда. Адлер подчеркивал, что основное в человеке — не его природные инстинкты, а обще-

ственное чувство, которое он называл «чувством общности». Это чувство является врожденным, но оно должно быть социально развито. Он выступал против мнения Фрейда о том, что человек от рождения агрессивен, что его развитие определяется биологическими потребностями.

Кроме этого, Адлер выступил против расчленения личности на три инстанции, о которых говорил Фрейд. По его мнению, структура личности едина, а причиной развития личности является стремление человека к превосходству. Однако это стремление не всегда может быть осуществлено. Так, из-за дефекта в развитии телесных органов человек начинает переживать чувство своей неполноценности, оно может также возникнуть в детстве из-за неблагоприятных социальных условий. Человек стремится найти способы для преодоления чувства неполноценности и прибегает к разным видам компенсации.

Адлер разбирает разные формы компенсации (адекватные, неадекватные) и говорит о возможных ее уровнях. Например, он говорит о возможности выработать гиперкомпенсацию. Это особая форма реакции на свою неполноценность. Умение выработать сверхкомпенсацию приводит к тому, что физически слабые и безвольные люди начинают совершать мужественные действия. Более того, в гиперкомпенсации Адлер усматривает механизм творчества, активности. В качестве примера он любил ссылаться на личность Наполеона и считал, что особые способности Наполеона как полководца объяснялись отчасти тем, что у того было обостренное чувство неполноценности из-за малого роста. Примерами сверхкомпенсации для Адлера служили Демосфен, преодолевший свое заикание, Ф. Рузвельт, преодолевший свою физическую слабость, многие другие замечательные люди, не обязательно широко известные, но приносившие пользу окружающим.

Адлер выделил три основные формы проявления компенсации:

1. Успешная компенсация чувства неполноценности в результате совпадения стремления к превосходству с социальными интересами.

2. Сверхкомпенсация, которая означает одностороннее приспособление к жизни в результате чрезмерного развития какой-то одной черты или способности.
3. Уход в болезнь. В этом случае человек не может освободиться от чувства неполноценности; не может прийти к компенсации «нормальными» способами и «вырабатывает» симптомы болезни, чтобы оправдать свою неудачу. Возникает невроз.

Соединение определенных видов компенсации с жизненным стилем и уровнем развития чувства общности дало возможность Адлеру создать одну из первых типологий развития личности детей. Он считал, что развитое чувство общности дает возможность ребенку создать достаточно адекватную схему развития своих способностей. При этом дети с неполной компенсацией меньше чувствуют свою ущербность, так как они могут компенсироваться при помощи других людей, при помощи сверстников, от которых они не чувствуют отгороженности. Это особенно важно при физических дефектах, которые часто не дают возможности полной их компенсации и тем самым могут послужить причиной изоляции ребенка от сверстников, остановить его личностный рост и совершенствование. В случае сверхкомпенсации такие люди стараются обратить свои знания и умения на пользу людям, их стремление к превосходству не превращается в агрессию против людей. В то же время при неразвитом чувстве общности у ребенка начинают уже в раннем детстве формироваться различные невротические комплексы, которые приводят к отклонениям в развитии его личности. Так, неполная компенсация приводит к возникновению комплекса неполноценности, который делает неадекватной схему апперцепции, изменяет жизненный стиль, делая ребенка тревожным, неуверенным в себе, завистливым, конформным и напряженным. Невозможность преодолеть свои дефекты, особенно физические, часто приводит и к мнимой компенсации, при которой ребенок, так же как и позднее уже взрослый человек, начинает спекулировать своим недостатком, стараясь извлечь привилегии из внимания и сочувствия, которым его окружают. Такой вид компен-

сацией останавливает личностный рост, формирует неадекватную, завистливую, эгоистическую личность. В случае сверхкомпенсации у детей с неразвитым чувством общности стремление к самосовершенствованию перерастает в невротический комплекс власти, доминирования и господства. Такие люди используют свои знания для приобретения власти над людьми, для порабощения их, думая не о пользе общества, но о своих выгодах. При этом также формируется неадекватная схема апперцепции, изменяющая стиль их жизни. Эти люди становятся все большими тиранами и агрессорами, они подозревают окружающих в желании отнять у них власть и потому становятся подозрительными, жестокими, мстительными, не щадя даже своих близких. Для Адлера примерами такого стиля жизни были Нерон, Наполеон, Гитлер и другие авторитарные правители и тираны, а также люди, которые тиранят своих близких и родных. Таким образом, одно из главных качеств личности, которое помогает ей устоять в жизненных невзгодах, преодолеть трудности и достичь совершенства, является умение уживаться, сотрудничать с другими. Только в сотрудничестве человек может преодолеть свое чувство неполноценности, принести ценный вклад в развитие всего человечества. Адлер писал, что если человек умеет сотрудничать с другими, он никогда не станет невротиком, в то время как неумение сотрудничать с окружающими является корнем всех невротических проблем и плохо приспособленных стилей жизни.

Таким образом, Адлер предпринял попытку социализировать теоретические воззрения Фрейда, хотя чувство неполноценности в его теории является врожденным, потому ему не удалось полностью избежать биологизации.

Теория личности К. Хорни. Американская исследовательница Карен Хорни была вначале преданной ученицей Фрейда. В 1939 г., будучи уже в США, она издала книгу «Невротическая личность нашего времени», ставшую мировым бестселлером. В своей трактовке личности К. Хорни отходит от взглядов З. Фрейда, а впоследствии резко критикует Фрейда за его попытку свести механизмы поведения человека к двум тенденциям — либидозной и агрессивной, а также за пансексуализм.

Основу сущности человека Хорни усматривает во врожденном чувстве беспокойства. Младенец рождается с этим чувством, и уже с первых дней своей жизни он начинает чувствовать себя беспокойно. Это чувство окрашивает всю его дальнейшую жизнь, фиксируется и становится внутренним свойством психической деятельности. Чем вызвано это чувство? По мнению Хорни, человек постоянно переживает чувство враждебности мира, и желание избавиться от него порождает беспокойство. Все, что делает человек, — это трансформация чувства беспокойства. Оно является основной мотивацией его поступков. Хорни называет его чувством коренной тревоги, которая детерминирует поступки человека. Коренная тревога заставляет человека стремиться к безопасности.

Хорни утверждает, что человеком управляют две тенденции: стремление к безопасности и стремление к удовлетворению своих желаний. Оба эти стремления часто противоречат друг другу, и тогда возникает невротический конфликт, который человек сам стремится подавить, вырабатывая определенные способы («стратегии») поведения. Хорни выделила четыре типа поведения:

- 1) невротическое стремление к любви как средству обеспечения безопасности в жизни;
- 2) невротическое стремление к власти, которое объясняется не какими-то объективными причинами, а страхом и враждебностью к людям;
- 3) стремление изолироваться от людей;
- 4) признание своей беспомощности (невротическая покорность).

Хорни считала, что разница между здоровым человеком и страдающим неврозом сводится лишь к тому, что противоречие между конфликтующими тенденциями у здорового значительно меньше, чем у невротика. По мысли Хорни, у здорового человека под влиянием временных внешних обстоятельств возникают «ситуационные неврозы». «Неврозы характера» же явля-

ются подлинной болезнью, так как в их основе лежит стойкий «изначальный конфликт».

Хотя Хорни резко критиковала биологизаторскую сущность учения Фрейда, в основном своем положении об «изначальной тревожности» и «коренной тревоге» она, по существу, повторяет Фрейда. В теории Хорни остаются основные положения фрейдизма: антагонизм природного и социального (принцип стремления к безопасности несовместим с удовлетворением человеческих желаний), фатальность врожденного механизма «коренной тревоги».

Теория личности Э. Эриксона. В теории норвежского психолога Э. Эриксона (1902—1994) главной частью структуры личности является не бессознательное, как у Фрейда, а сознание, которое стремится в своем развитии к сохранению своей цельности и индивидуальности. Поэтому и сама эта теория называется эго-психологическая. Кроме пересмотра позиции Фрейда в отношении иерархии структур личности, Эриксон отходит от него и в понимании роли среды, культуры и социального окружения ребенка. Главными для него становятся положения о роли среды, цельности личности и о необходимости постоянного развития и творчества личности в процессе ее жизни. Эриксон считал, что развитие личности продолжается всю жизнь, фактически до самой смерти человека, а не только первые шесть лет жизни, как полагал Фрейд. Влияют на этот процесс не только родители и близкие к ребенку люди, т.е. не только узкий круг людей, как считал традиционный психоанализ, но и друзья, работа, общество в целом. Сам этот процесс Эриксон называл процессом формирования идентичности, подчеркивая важность сохранения и поддержания цельности личности, которая является главным фактором устойчивости к неврозам.

Он выделил восемь основных стадий в развитии идентичности, в течение которых ребенок переходит от одной стадии осознания себя к другой, причем каждая стадия дает возможность для формирования противоположных качеств и черт характера, которые осознает в себе человек и с которыми он начинает себя идентифицировать.

- Первая стадия — до 1 года. В это время развитие определяется в основном близкими людьми, родителями, которые формируют у ребенка чувство базового доверия или недоверия, т.е. открытости к миру либо настороженности.
- Вторая стадия — с 1 года до 3 лет. В это время у детей развивается чувство автономности или чувство зависимости от окружающих, это связано с тем, как взрослые реагируют на первые попытки ребенка добиться самостоятельности.
- Третья стадия — с 3 до 6 лет. В это время у детей развивается либо чувство инициативы, либо чувство вины. Развитие этих чувств связано с тем, насколько благополучно протекает процесс социализации ребенка, насколько строгие правила поведения ему предлагаются и насколько жестко взрослые контролируют их соблюдение. В этот период ребенок учится соотносить свои желания с нормами, принятыми в обществе, реализовывать собственную активность в заданном обществом русле и нормах.
- Четвертая стадия — с 6 до 14 лет, в течение которой у ребенка развивается либо трудолюбие, либо чувство неполноценности. В этот период школа, учителя и одноклассники играют доминирующую роль в процессе самоидентификации. От того, насколько успешно ребенок начинает учиться, как у него складываются отношения с учителями и как они оценивают его успехи в учебе, и зависит развитие данных качеств личности.
- Пятая стадия — с 14 до 20 лет связана с формированием у подростка чувства ролевой идентичности или неопределенности. На этой стадии главным фактором является общение со сверстниками, выбор своей профессии, способ достижения карьеры, т.е. фактически выбор путей построения своей дальнейшей жизни. Поэтому в это время для человека большое значение имеет адекватное осознание себя, своих способностей и своего предназначения, в русле которых он и строит свои ролевые отношения с окружающими.

- Шестая стадия — с 20 до 35 лет связана с развитием близких, интимных отношений с окружающими, особенно с людьми противоположного пола. При отсутствии такой связи у человека развивается чувство изоляции, которое отчуждает его от людей.
- Седьмая стадия — с 35 до 60—65 лет является одной из важнейших, по мнению Эриксона, так как она связана либо со стремлением человека к постоянному развитию, творчеству, либо со стремлением к постоянству, покою и стабильности. В этот период большое значение имеют работа, тот интерес, который она вызывает у человека, его удовлетворение своим статусным местом, а также его общение со своими детьми, воспитывая которых человек также может развиваться и сам. Желание стабильности, отвержение и боязнь нового останавливают процесс саморазвития и являются губительными для личности, считает Эриксон.
- Восьмая, последняя стадия наступает после 60—65 лет. В этот период человек пересматривает свою жизнь, подводя определенные итоги прожитым годам; формируется чувство удовлетворения, осознания идентичности, целостности своей жизни, принятие ее в качестве своей. В противном случае человеком овладевает чувство отчаяния, жизнь кажется сотканной из отдельных, не связанных между собой эпизодов и прожитой зря. Естественно, что такое чувство является губительным для личности и ведет к ее невротизации. Это чувство отчаяния может появиться и раньше, но всегда оно связано с потерей идентичности, с «отвержением» (частичным или полным) каких-то эпизодов своей жизни или свойств своей личности. Поэтому Эриксон и говорил о важности формирования у человека активной, открытой и творческой позиции, постоянно подчеркивал важность сохранения цельности, непротиворечивости структуры личности, писал о пагубности внутренних конфликтов.

Ни один психолог до него не подвергал сомнению необходимость формирования самостоятельности или преодоления чувства неполноценности или вины. Эриксон, хотя и не считает эти качества положительными, но утверждает, что для детей с развитым чувством базового недоверия, зависимостью гораздо важнее оставаться в русле уже заданного пути развития, чем менять его на противоположный, несвойственный им, так как он может нарушить цельность их личности, их идентичность. Поэтому для таких детей развитие инициативы, активности может оказаться губительным, в то время как неуверенность в своих силах поможет им найти адекватный для них способ жизни, выработать ролевую идентичность. Эти взгляды Эриксона особенно важны для практической психологии, для коррекции и формирования у детей свойственного им, индивидуального стиля поведения.

Большое значение придавал Эриксон и внешней стабильности системы, в которой живет человек, так как нарушение ее, изменение ориентиров, социальных норм и ценностей также нарушает идентичность и обесценивает жизнь человека. Таким образом, теория Эриксона демонстрирует продуктивность соединения нескольких подходов, нескольких точек зрения на личность, которые дают возможность увидеть процесс ее развития под разными углами.

Диспозициональная теория личности. Диспозициональная (от англ. disposition — предрасположенность) теория имеет три основных направления: «жесткое», «мягкое» и промежуточное (формально-динамическое).

Главным источником развития личности согласно этому подходу являются факторы генно-средового взаимодействия, причем одни направления подчеркивают преимущественно влияния со стороны генетики, другие — со стороны среды.

«Жесткое» направление пытается установить строгое соответствие между определенными жесткими биологическими структурами человека: свойствами телосложения, нервной системой или мозгом, с одной стороны, и определенными личностными свойствами — с другой. При этом утверждается, что как

сами жесткие биологические структуры, так и связанные с ними личностные образования зависят от общих генетических факторов. Так, немецкий исследователь Э. Кречмер установил связь между телесной конституцией и типом характера, а также между телосложением и склонностью к определенному психическому заболеванию. Например, люди астенического телосложения (худые, с длинными конечностями, впалой грудью) несколько чаще, чем представители других типов телосложения, обладают «шизоидным» характером (замкнуты, необщительны) и заболевают шизофренией. Лица пикнического телосложения (обильное жиротложение, выпуклый живот) несколько чаще, чем другие люди, обладают «циклотимическим» характером (резкие перепады настроения от возвышенного до печального) и чаще заболевают маниакально-депрессивным психозом.

Английский исследователь Г. Айзенк предположил, что такая личностная черта, как «интроверсия — экстраверсия» (замкнутость — общительность) обусловлена работой особой структуры мозга — ретикулярной формацией. У интровертов ретикулярная формация обеспечивает более высокий тонус коры, и поэтому они избегают контактов с внешним миром — им не нужна излишняя сенсорная стимуляция. Экстраверты, наоборот, тянутся к внешней сенсорной стимуляции (к людям, общению, впечатлениям и т.д.), потому что у них пониженный тонус коры, — их ретикулярная формация не обеспечивает корковые структуры мозга необходимым уровнем корковой активации.

Экстравертированный тип характеризуется направленностью на окружающий мир. Таким людям свойственны: импульсивность, инициативность, гибкость поведения, общительность, постоянное стремление к контактам, тяга к новым впечатлениям, раскованные формы поведения, высокая двигательная и речевая активность. Они легко откликаются на различные предложения, «зажигаются», берутся за их выполнение, но также легко могут и бросать начатое, берясь за новое дело.

Интровертированный тип характеризует направленность личности на себя, на явления собственного мира. Для таких людей характерна низкая общительность, замкнутость, склон-

ность к самоанализу, рефлексии. Прежде чем взяться за что-либо, они анализируют условия, ситуацию, задачу; склонны к планированию своих действий. Внешнее проявление эмоций находится под контролем, но это не свидетельствует о низкой эмоциональной чувствительности, скорее, справедливо обратное.

В зависимости от сочетания параметров интроверсия—экстраверсия и нейротизм—стабильность, всех людей можно разделить на четыре группы (табл. 2).

Таблица 2

**Категории людей, выделяющиеся
на основе комбинации суперчерт**

	СТАБИЛЬНЫЙ	НЕВРОТИЧНЫЙ
Интроверт	Спокойный, уравновешенный, надежный, контролируемый, миролюбивый, внимательный, заботливый, пассивный	Склонный к переменам настроения, тревожный, ригидный, рассудительный, пессимистичный, замкнутый, необщительный, тихий
Экстраверт	Лидер, беззаботный, веселый, покладистый, отзывчивый, разговорчивый, дружелюбный, общительный	Ранимый, беспокойный, агрессивный, возбудимый, непостоянный, импульсивный, оптимистичный, активный

Важно отметить, что представленные в таблице черты, описывающие тот или иной тип личности, относятся к крайним вариантам типа. Понятно, что при менее выраженных особенностях (экстраверсии, интроверсии или нейротизма) и описания будут более «мягкими», не столь категоричными.

За годы существования данной концепции по всему миру проведено огромное количество исследований, в которых было выявлено множество различий между типами:

➔ — экстраверты значительно более терпимо относятся к боли, чем интроверты;

- экстраверты делают больше пауз во время работы, чтобы поболтать и попить кофе, чем интроверты;
- интроверты предпочитают теоретические и научные виды деятельности, в то время как экстраверты склонны отдавать предпочтение работе, связанной с людьми;
- интроверты чувствуют себя более бодрыми по утрам, тогда как экстраверты — по вечерам; соответственно, интроверты лучше работают утром, а экстраверты — во второй половине дня;
- интроверты чаще признаются в практике мастурбации, чем экстраверты; но при этом экстраверты вступают в половые связи в более раннем возрасте, более часто и с большим числом партнеров, чем интроверты. 

Г. Айзенк отождествлял личностные свойства со свойствами темперамента. В его модели представлены три фундаментальных свойства личности: интроверсия — экстраверсия, нейротизм, психотизм. Нейротизм — это свойства личности, связанные с высокой раздражительностью и возбудимостью. Невротики легко впадают в панику, возбудимы, беспокойны, тогда как эмоционально стабильные люди уравновешены, спокойны. Психотизм объединяет свойства личности, отражающие безразличие, равнодушие к другим людям, неприятие социальных нормативов. Определенные соотношения свойств темперамента составляют типы темперамента.

«Мягкое» направление диспозиционной теории личности утверждает, что личностные особенности, безусловно, зависят от биологических свойств человеческого организма, однако от каких именно и насколько — не входит в круг исследовательских задач

Среди исследователей данного направления наиболее известным является Г. Олпорт — основоположник теории черт. Черта — это predisposition человека вести себя сходным образом в различное время и в различных ситуациях. Например, про человека, который постоянно разговорчив и дома, и на работе, можно сказать, что у него выражена такая черта, как общительность. Постоянство черты обусловлено, по мнению Ол-

порта, определенным набором психофизиологических характеристик человека.

Помимо черт Олпорт выделял у человека особую надличностную структуру — проприум (от лат. *propriūm* — собственно «я сам»). Понятие «проприум» близко к понятию «Я» в гуманистической психологии. В него входят высшие цели, смыслы, моральные установки человека. В развитии проприума основную роль Олпорт отводил обществу, хотя и считал, что черты могут оказывать косвенное воздействие на формирование тех или иных особенностей проприума. Человека, имеющего развитый проприум, Олпорт называл зрелой личностью.

Формально-динамическое направление представлено в основном работами отечественных психологов Б.М. Теплова и В.Д. Небылицына. По мнению диспозиционалистов, личность развивается в течение всей жизни. Однако ранние годы жизни, включая период полового созревания, рассматриваются как наиболее важные. Данная теория предполагает, что люди, несмотря на постоянные изменения в структуре их поведения, обладают в целом определенными устойчивыми внутренними качествами (темпераментом, чертами). Диспозиционалисты считают, что в личности представлены как сознательное, так и бессознательное. При этом рациональные процессы более характерны для высших структур личности — проприума, а иррациональные для низших — темперамента. Согласно диспозициональной теории человек обладает ограниченной свободой воли. Поведение человека в известной степени детерминировано эволюционными и генетическими факторами, а также темпераментом и чертами личности.

Внутренний мир человека, в частности темперамент и черты личности, преимущественно объективен и может быть зафиксирован объективными методами.

Таким образом, в рамках диспозиционального подхода личность — это сложная система формально-динамических свойств (темперамента), черт и социально обусловленных свойств проприума. Структура личности — это организованная иерархия отдельных биологически заданных свойств, входящих в опреде-

ленные соотношения и образующих определенные типы темперамента и черт, а также совокупность содержательных свойств, составляющих проприум человека. С точки зрения представителей диспозиционного подхода, ответ на вопрос «Почему одни люди более агрессивны, чем другие?» будет таков: потому что у этих людей имеются определенные биологические предпосылки, определенные черты и свойства темперамента, а их содержательные свойства проприума являются недостаточно зрелыми.

Теория личностных конструктов Дж. Келли. Когнитивная теория личности близка к гуманистической, однако в ней имеется ряд существенных отличий. Основоположником этого подхода является американский психолог Дж. Келли (1905—1967). По его мнению, единственное, что человек хочет знать в жизни — это то, что с ним произошло и что с ним произойдет в будущем. Главным источником развития личности, согласно Келли, является среда, социальное окружение. Когнитивная теория личности подчеркивает влияние интеллектуальных процессов на поведение человека. В этой теории любой человек сравнивается с ученым, проверяющим гипотезы о природе вещей и делающим прогноз будущих событий. Любое событие открыто для многократного интерпретирования. Главным понятием в этом направлении является «конструкт» (от англ. construct — строить). Это понятие включает в себя особенности всех известных познавательных процессов (восприятия, памяти, мышления и речи). Благодаря конструктам человек не только познает мир, но и устанавливает межличностные отношения. Конструкты, которые лежат в основе этих отношений, называются личностными конструктами. Конструкт — это своеобразный классификатор-шаблон нашего восприятия других людей и себя. Келли открыл и описал главные механизмы функционирования личностных конструктов, а также сформулировал основополагающий постулат и 11 следствий. Постулат утверждает, что личностные процессы психологически канализированы таким образом, чтобы обеспечить человеку максимальное предсказание событий. Все остальные следствия уточняют этот основной постулат.

С точки зрения Келли, каждый из нас строит и проверяет гипотезы, одним словом, решает проблему, является ли данный человек спортивным или неспортивным, музыкальным или немзыкальным, интеллигентным или неинтеллигентным и т.д., пользуясь соответствующими конструктами (классификаторами). Каждый конструкт имеет два полюса: спортивный — неспортивный, музыкальный — немзыкальный и т.д. Человек выбирает произвольно тот полюс дихотомического конструкта, тот исход, который лучше описывает событие, т.е. обладает лучшей прогностической ценностью. Одни конструкты пригодны для описания лишь узкого круга событий, в то время как другие обладают широким диапазоном применимости. Например, конструкт «умный — глупый» вряд ли годится для описания погоды, а вот конструкт «хороший — плохой» пригоден фактически на все случаи жизни. Люди отличаются не только количеством конструктов, но и их местоположением. Те конструкты, которые актуализируются в сознании быстрее, называются суперординатными, а которые медленнее — субординатными. Например, если встретив какого-то человека, вы сразу оцениваете его с точки зрения того, является ли он умным или глупым, и только потом — добрым или злым, то ваш конструкт «умный — глупый» является суперординатным, а конструкт «добрый — злой» — субординатным. Дружба, любовь и вообще нормальные взаимоотношения между людьми возможны только тогда, когда люди имеют сходные конструкты. Действительно, трудно представить себе ситуацию, чтобы успешно общались два человека, у одного из которых доминирует конструкт «порядочный — непорядочный», а у другого такого конструкта нет вообще. Конструктная система не является статическим образованием, а находится в постоянном изменении под влиянием опыта, т.е. личность формируется и развивается в течение всей жизни. В личности доминирует преимущественно сознательное. Бессознательное может относиться только к отдаленным (субординатным) конструктам, которыми при интерпретации воспринимаемых событий человек пользуется редко.

Келли полагал, что личность обладает ограниченной свободой воли. Конструктная система, сложившаяся у человека в те-

чение жизни, содержит в себе известные ограничения. Однако он не считал, что жизнь человека полностью детерминирована. В любой ситуации человек способен сконструировать альтернативные предсказания. Внешний мир — не злой и не добрый, а такой, каким мы конструируем его в своей голове. В конечном итоге, по мнению когнитивистов, судьба человека находится в его руках. Внутренний мир человека субъективен и является, по мнению когнитивистов, его собственным порождением. Каждый человек воспринимает и интерпретирует внешнюю реальность через собственный внутренний мир. Основным концептуальным элементом является личностный конструкт. У каждого человека имеется своя собственная система личностных конструктов, которая делится на два уровня (блока):

1. Блок «ядерных» конструктов — это примерно 50 основных конструктов, которые находятся на вершине конструктивной системы, т.е. в постоянном фокусе оперативного сознания. Этими конструктами человек пользуется наиболее часто при взаимодействии с другими людьми.
2. Блок периферических конструктов — это все остальные конструкты. Количество этих конструктов сугубо индивидуально и может варьировать от сотен до нескольких тысяч.

Целостные свойства личности выступают как результат совместного функционирования обоих блоков, всех конструктов. Выделяют два типа целостной личности: когнитивно-сложная личность (личность, у которой имеется большое количество конструктов) и когнитивно-простая личность (личность с небольшим набором конструктов).

Когнитивно-сложная личность, по сравнению с когнитивно-простой, отличается следующими характеристиками:

- 1) имеет лучшее психическое здоровье;
- 2) лучше справляется со стрессом;
- 3) имеет более высокий уровень самооценки;
- 4) более адаптивна к новым ситуациям.

Для оценки личностных конструктов (их качества и количества) существуют специальные методы. Наиболее известный из них «тест репертуарной решетки».

Испытуемый сравнивает одновременно между собой триады (список и последовательность триад составляются заранее из людей, играющих важную роль в прошлой или настоящей жизни данного испытуемого) с целью выявления таких психологических характеристик, которые есть у двух из сравниваемых трех людей, но отсутствуют у третьего человека. Например, вам предстоит сравнить преподавателя, которого вы любите, свою жену (или мужа) и себя. Предположим, вы считаете, что у вас и вашего преподавателя есть общее психологическое свойство — общительность, а у вашего супруга(и) такое качество отсутствует. Следовательно, в вашей конструктивной системе есть такой конструкт — «общительность—необщительность». Таким образом, сравнивая себя и других людей, вы раскрываете систему своих собственных личностных конструктов.

Согласно когнитивной теории личность — это система организованных личностных конструктов, в которых перерабатывается (воспринимается и интерпретируется) личный опыт человека. Структура личности в рамках данного подхода рассматривается как индивидуально своеобразная иерархия конструктов. На вопрос «Почему одни люди более агрессивны, чем другие?» когнитивисты отвечают так: потому что у агрессивных людей имеется особая конструктивная система личности. Они иначе воспринимают и интерпретируют мир, в частности, лучше запоминают события, связанные с агрессивным поведением.

Поведенческие теории личности. Главный тезис данной теории гласит: наша личность является продуктом научения.

Существуют два направления в поведенческой теории личности — рефлекторное и социальное. Рефлекторное направление представлено работами известных американских бихевиористов Дж. Уотсона и Б. Скиннера. Основоположниками социального направления являются американские исследователи А. Бандура и Дж. Роттер.

Главным источником развития личности согласно обоим направлениям является среда в самом широком смысле этого слова. В личности нет ничего от генетического или психологического наследования. Личность является продуктом научения, а ее свойства — это обобщенные поведенческие рефлексy и социальные навыки. С точки зрения бихевиористов, можно по заказу сформировать любой тип личности — труженика или бандита, поэта или торговца. Например, Уотсон не делал никаких различий между выработкой эмоциональных реакций у человека и слюноотделительного рефлекса у собаки, полагая, что все эмоциональные свойства личности (страх, тревога, радость, гнев и т.д.) являются результатом выработки классических условных рефлексов. Скиннер утверждал, что личность — это совокупность социальных навыков, сформировавшихся в результате оперантного научения. Человек стремится совершать те действия, после которых следует положительное подкрепление, и избегает тех, за которыми следует наказание. Таким образом, в результате определенной системы подкреплений и наказаний человек приобретает новые социальные навыки и, соответственно, новые свойства личности — доброту или честность, агрессивность или альтруизм.

По мнению представителей второго направления, важную роль в развитии личности играют не столько внешние, сколько внутренние факторы, например ожидание, цель, значимость и т.д. Бандура назвал поведение человека саморегуляцией. Основная задача саморегуляции — обеспечивать самоэффективность, т.е. совершать только те формы поведения, которые человек может реализовать, опираясь на внутренние факторы в каждый данный момент. Внутренние факторы действуют по своим внутренним законам, хотя и возникли из прошлого опыта в результате научения через подражание.

Роттер является еще большим когнитивистом, чем Бандура. Для объяснения поведения человека он вводит специальное понятие «поведенческий потенциал», которое означает меру вероятности того, какое поведение будет реализовывать человек в данной ситуации. Потенциал поведения складывается из двух

компонентов: субъективной значимости подкрепления данного поведения (насколько предстоящее подкрепление ценно, значимо для человека) и доступности данного подкрепления (насколько предстоящее подкрепление в данной ситуации может быть реализовано).

Бихевиористы считают, что личность формируется и развивается в течение всей жизни по мере социализации, воспитания и научения. Однако ранние годы жизни человека они рассматривают как более важные. Основа любых знаний, способностей, в том числе творческих и духовных, по их мнению, закладывается в детстве. В личности рациональные и иррациональные процессы представлены в равной мере. Их противопоставление не имеет смысла. Все зависит от типа и сложности поведения. В одних случаях человек может четко осознавать свои поступки и свое поведение, в других — нет.

Согласно поведенческой теории человек практически полностью лишен свободы воли. Наше поведение предопределено внешними обстоятельствами. Мы часто ведем себя как марионетки и не осознаем последствий своего поведения, поскольку выученные нами социальные навыки и рефлексy благодаря длительному употреблению уже давно автоматизированы. Внутренний мир человека объективен. В нем все от среды. Наше поведение и есть личность. Поведенческие признаки личности поддаются анализу и объективному измерению.

В качестве элементов личности в бихевиористской теории личности выступают рефлексy или социальные навыки. Список социальных навыков (т.е. черт личности), присущих конкретному человеку, определяется его социальным опытом (научением). Свойства личности и требования социального окружения человека совпадают. Если вы воспитывались в доброй, спокойной семье и вас поощряли за доброту и спокойствие, то вы будете иметь свойства доброго и спокойного человека. А если вы грустны и печальны или отличаетесь повышенной ранимостью, то это также не ваша вина: вы — продукт общества и воспитания. Важно подчеркнуть, что проблема подкрепления у бихевиористов не сводится только к пище. Представители это-

го направления утверждают, что для человека существует своя иерархия подкреплений. Для ребенка наиболее мощным, после пищевого, подкреплением является активностное подкрепление (посмотреть телевизор, видео), затем — манипулятивное (поиграть, порисовать), далее — посесссиальное (от англ. possess — владеть) подкрепление (посидеть на папином стуле, надеть мамину юбку) и, наконец, социальное подкрепление (похвалить, обнять, ободрить и т.д.).

Если в рамках рефлекторного направления поведенческой теории фактически отрицается существование определенных блоков личности, то представители социально-наученческого направления считают выделение таких блоков вполне возможным. В поведенческой модели выделяют три основных концептуальных блока личности. Основной блок — самоэффективность, которая является своего рода когнитивным конструктом «могу — не могу». А. Бандура определял эту структуру как веру, убеждение или ожидание получения будущего подкрепления. Этот блок детерминирует успешность совершения определенного поведения или успешность усвоения новых социальных навыков. Если человек принимает решение: «Могу», — то он приступает к выполнению определенного действия, если же человек выносит вердикт: «Не могу», — то он отказывается от выполнения данного действия или от его усвоения. Например, если вы решили, что не сможете выучить китайский язык, то никакая сила не заставит вас это сделать. А если вы решили, что сможете это сделать, то рано или поздно вы его выучите.

По мнению Бандуры, существуют четыре основных условия, которые определяют формирование у человека уверенности в том, что он может и чего не может сделать:

- 1) прошлый опыт; например, если раньше мог, то и сейчас, по-видимому, смогу;
- 2) самоинструкция, например, «Я могу это сделать!»;
- 3) повышенное эмоциональное настроение (алкоголь, музыка, любовь);

- 4) подражание поведению других людей (наблюдение за реальной жизнью, просмотр кинофильмов, чтение книг и т.д.), например, «Если другие могут, то и я смогу!».

Таким образом, в рамках данного подхода, личность — это система социальных навыков и условных рефлексов, с одной стороны, и система внутренних факторов: самооффективности, субъективной значимости и доступности — с другой. Согласно поведенческой теории личности, структура личности — это сложно организованная иерархия рефлексов или социальных навыков, в которой ведущую роль играют внутренние блоки самооффективности, субъективной значимости и доступности.

Ответ на вопрос «Почему одни люди более агрессивны, чем другие?» в рамках данной теории формулируется следующим образом: потому что в процессе воспитания этих людей поощряли за агрессивное поведение, их окружение состояло из агрессивных людей и само агрессивное поведение для них является субъективно значимым и доступным.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Какой смысл вкладывают в психологии в понятие «личность», «индивид», «индивидуальность»?
2. Какие элементы в структуре личности можно скорректировать, а к каким можно только приспособиться?
3. Перечислите основные положения теории личности З. Фрейда, К. Юнга, А. Адлера, К. Хорни, Э. Эриксона, К. Роджерса, Г. Айзенка, Г. Олпорта, Дж. Келли, Дж. Уотсона и Б. Скиннера, А. Бандуры и Дж. Роттера.

ТЕМПЕРАМЕНТ

ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕМПЕРАМЕНТОВ

Почему одни люди быстры, порывисты, другие — медлительны, спокойны, невозмутимы, со слабо выраженными чувствами и т.д. Причина подобных различий лежит в темпераменте человека, присущем ему от рождения.

Темперамент — это индивидуально-своеобразная и природнообусловленная совокупность динамических проявлений психики.

Древнегреческий врач Гиппократ (V в. до н.э.) обратил внимание на то, что выздоровление людей при одинаковом заболевании и лечении идет с различной скоростью. Он объяснил этот факт соотношением «соков», или жидкостей, в организме — кровь (sanguis), желчь (chole), слизь (phlegma) и черная желчь (melanos chole).

Несколькими столетиями позже римские врачи стали обозначать пропорции в смешании жидкостей словом *temperamentum*, т.е. темперамент. Римский анатом и врач Клавдий Гален (II в. до н.э.) впервые дал развернутое описание разных типов темперамента. Названия и характеристики типов темперамента сохранились до наших дней, хотя объяснение природы темперамента сегодня совершенно иное.

Сангвиник быстр, он мгновенно ориентируется в ситуации. Работа горит у него в руках. Преграду он перепрыгнет или обойдет, потому что он человек компромисса, не лезет на рожон. Жизненные узлы он развяжет мигом. Преграду преодолеет играючи. Сангвиник думает и говорит быстро, он острослов, не лезет за словом в карман. Эмоционально он тоже гибок, легко

переключается со смеха на слезы, одна эмоция у него сменяет другую, и долго он не печалится. Сангвиник увлекается многим, находит, теряет и снова находит, любит и забывает, вспыхивает, как солома, и быстро гаснет. Он общителен и находит общий язык с любым. Он знает себе цену, верит в себя. Инстинкт самосохранения у него притушен, ограничен, как и у холерика. Но если холерик пренебрегает опасностью, то сангвиник полагает, что успеет вывернуться, ускользнуть. С ним легко и трудно, потому что за ним не поспеть, не уследить: одновременно он и здесь, и там. Ему не сидится на месте. Он с детства заводила, живчик.

Меланхолик отличается эмоциональной чувствительностью, долго переживает ошибки и неудачи, проявляет повышенную обидчивость. Отличается высокой тревожностью, рисковать не любит. Может расстраиваться при неудачах, женщины-меланхолики часто плачут. Тяжело переживают несправедливость и конфликты. Склонны к самообвинению и самокопанию. Обладают хорошо развитой интуицией. Ценят позитивную атмосферу в компании. По причине хороших отношений в коллективе переходить в другую группу не будут даже тогда, когда там предложат более выгодные условия. Меланхолик отличается глубиной и устойчивостью чувств при слабом их выражении. Он сдержан, чувства его глубоко спрятаны. На почве этих особенностей при недостатках воспитания у него могут развиваться повышенная до болезненности эмоциональная ранимость, замкнутость и отчужденность, склонность к тяжелым внутренним переживаниям даже мелочей.

Флегматик медлителен в движениях, он тугодум, молчун. В нем есть сила, но она рассчитана на неспешность. Он более неутомим, чем все другие темпераменты, если его не торопить. Он упорен — и это упорство терпеливого. Узел он развязывает долго, но развязет обязательно. У него сильная воля — это воля трудолюбивого, та, с которой при неудачах без лишних слов и эмоций вновь и вновь действуют. Флегматик обязательно дойдет до своей вершины, но не надрываясь, неспешно, рассчитывая силы. Преграды трудяга-флегматик точит, как капля ка-

мень. От борьбы, если возможно, он уходит, но поставленный перед необходимостью борьбы, он не отступает и способен измотать не только сангвиника, но и холерика.

Флегматик миролюбив. Чтобы вывести его из себя, нужны большие усилия. Если он взрывается, то гнев тихого, невозмутимого флегматика страшен. Однако такое — редкость. Чаще, если его допекают, он молча и навсегда уходит. Радости и горе он переживает долго, затаенно, без лишних слов или молча. Он замкнут. Осторожный, рассудительный, он склонен семь раз отмерить, прежде чем отрезать.

Ребенок-флегматик — соня, тихоня, «тюфяк». Родителей, если они не флегматичны, безмерно раздражает его медлительность, однако он из тех, кто тихо едет, но дальше будет.

Холерик обладает могучим энергетическим потенциалом. Он настойчив, упорен. Натиск его неудержим. Он идет прямо, тараня преграды, не сворачивая с пути, не отступая. Узлы он не развязывает, а разрубает. Очень часто холерик стремится к формальному или неформальному лидерству, самостоятельности, ответственности. Он отличается также высокой скоростью мышления и переживаний, повышенной возбудимостью и эмоциональностью, способен на неожиданную смену настроений в течение дня. Если он сердится, то с гневом, и его трудно утихомирить. Холерик верит в свою силу и поэтому не ведает страха. Он побеждает силой, натиском, безудержной смелостью. Одним словом — это «человек-танк». Уже в раннем детстве ребенок-холерик часто проявляет негибкость, несдержанность, бескомпромиссность. Задача родителей — мудро направить неукротимую энергию ребенка. Взрослый-холерик может быть вспыльчивым и раздражительным, нередко имеет сниженный самоконтроль и направлен на «сбрасывание» своих эмоций на других людей.

Итак, различают четыре типа темперамента — **холерический, флегматический, сангвинический и меланхолический**. Конечно, в реальности присутствуют и смешанные темпераменты, но все же доминирование какого-то одного свойства темперамента бывает очень заметным. Кроме того, даже если в результате воспитания, обучения и опыта человек научился «маскировать»

свой темперамент посредством ролевого поведения и самоконтроля, то в экстремальных и стрессовых ситуациях особенности его темперамента становятся доминирующими: холерик развивает небывалую активность, сангвиник начинает суетиться, флегматик впадает в ступор, а меланхолик плачет.

Темперамент проявляется в таких характеристиках деятельности, поведения и общения человека, как **скорость, выносливость и степень открытости**. При этом темпераментные свойства являются наследственно заданными и мало меняются на протяжении всей жизни человека.

Например, если в детстве ребенок был активным, подвижным и общительным, то в юности, в зрелые годы и в старости он все равно по сравнению с другими людьми будет активным, подвижным и общительным. Разумеется, эта активность во второй половине жизни снизится и человек станет более спокойным и менее общительным, но все равно холерик не может полностью «превратиться» в медлительного и замкнутого флегматика.

НАУЧНЫЕ ТЕОРИИ ТЕМПЕРАМЕНТА

Научный период изучения темперамента в нашей стране начался с работ Ивана Петровича Павлова, который выделил ряд свойств нервной системы — сила возбуждения и торможения, подвижность и уравновешенность. Эти свойства характеризуют динамику протекания процессов возбуждения и торможения.

Сила возбуждения отражает работоспособность нервной клетки. Она проявляется в функциональной выносливости, т.е. в способности выдерживать длительное или кратковременное, но сильное возбуждение, не переходя при этом в противоположное состояние торможения.

Сила торможения понимается как функциональная работоспособность нервной системы при реализации торможения и проявляется в способности к образованию различных тормозных условных реакций, таких как угасание и дифференцировка.

Уравновешенность — равновесие процессов возбуждения и торможения. Отношение силы обоих процессов решает, являет-

ся ли данный индивид уравновешенным или неуравновешенным, когда сила одного процесса превосходит силу другого.

Подвижность нервных процессов — проявляется в быстроте перехода одного нервного процесса в другой, в способности к изменению поведения в соответствии с изменяющимися условиями жизни. Мерой этого свойства нервной системы является быстрота перехода от одного действия к другому, от пассивного состояния к активному и наоборот.

Инертность — противоположность подвижности. Нервная система тем более инертна, чем больше времени или усилий требуется, чтобы перейти от одного процесса к другому.

Выделенные И.П. Павловым свойства нервных процессов образуют определенные системы, комбинации, которые, по его мнению, образуют так называемый тип нервной системы, или тип высшей нервной деятельности. Он складывается из характерной для отдельных индивидов совокупности основных свойств нервной системы — силы, уравновешенности и подвижности.

Выделенные И.П. Павловым типы высшей нервной деятельности не только по количеству, но и по основным характеристикам соответствуют 4 классическим типам темперамента (табл. 1).

Таблица 1

Типы темпераментов в зависимости
от свойств нервной системы

Типы темпераментов	Свойства нервно-психических процессов		
	Сила	Подвижность	Уравновешенность
Холерик	+	+	—
Сангвиник	+	+	+
Флегматик	+	—	+
Меланхолик	—	+	—
«+» — наличие данного свойства			
«—» — наличие противоположного свойства			

И.П. Павлов подвел научную физиологическую базу под классические четыре типа темперамента. Ценность его классификации в том, что она позволила выделить в темпераменте черты собственно темперамента, т.е. идущее от свойств нервной системы, и отделить их от черт характера. Именно смешение черт темперамента и характера вызывало в доначных описаниях наибольшие возражения.

В современной психологии существуют два подхода к теории темперамента — структурный и типологический. Представители структурного подхода описывают темперамент через набор свойств, характеристик, причем мнения различных авторов расходятся в числе и наименовании этих свойств. Представители типологического подхода считают, что существует ряд типов темперамента, хотя также расходятся во мнениях об их числе. И.П. Павлов рассматривал темперамент с типологических позиций.

Сторонниками структурного подхода являются Б.М. Теплов, В.Д. Небылицын, В.М. Русалов, В.С. Мерлин и др.

Современные взгляды на теорию темперамента сводятся к выделению свойств в структуре темперамента, с помощью которых можно качественно и количественно оценить темперамент. Рассмотрим наиболее важные свойства темперамента:

- **экстраверсия** (интроверсия) как направленность психической деятельности на объекты окружающего мира (на внутренний мир);
- **психодинамическая тревожность** как предрасположенность к реакции избегания в ожидании угрожающей ситуации;
- **реактивность** как интенсивность реакции в ответ на поступающую стимуляцию;
- **импульсивность** как скорость, с которой эмоция становится побудительной силой действия;
- **эмоциональная устойчивость** как способность к контролю эмоций;

- **эмоциональная возбудимость** как интенсивность эмоциональных переживаний;
- **активность** как целенаправленная деятельность;
- **ригидность** как неспособность корректировать программу деятельности в соответствии с требованиями ситуации. Противоположное ригидности свойство — пластичность.

Учитывая перечисленные свойства, можно дать следующие психологические характеристики основных классических типов темперамента.

Сангвиник. Человек с повышенной реактивностью, но при этом активность и реактивность у него уравновешены. Он живо, возбужденно откликается на все, что привлекает его внимание, обладает живой мимикой и выразительными движениями. По незначительному поводу он хохочет, а несущественный факт может его рассердить. По его лицу легко угадать его настроение, отношение к предмету или человеку. У него высокий порог чувствительности, поэтому он не замечает очень слабых звуков и световых раздражителей. Обладая повышенной активностью и будучи очень энергичным и работоспособным, он активно принимается за новое дело и может долго работать не утомляясь. Способен быстро сосредоточиться, дисциплинирован, при желании может сдерживать проявление своих чувств и произвольные реакции. Ему присущи быстрые движения, гибкость ума, находчивость, быстрый темп речи, быстрое включение в новую работу. Высокая пластичность проявляется в изменчивости чувств, настроений, интересов и стремлений. Сангвиник легко сходится с новыми людьми, быстро привыкает к новым требованиям и обстановке. Без усилий не только переключается с одной работы на другую, но и переучивается, овладевая новыми навыками. Как правило, он в большей степени откликается на внешние впечатления, чем на субъективные образы и представления о прошлом и будущем. Он экстраверт.

Холерик. Как и сангвиник, отличается малой чувствительностью, высокой реактивностью и активностью. Но у холерика ре-

активность явно преобладает над активностью, поэтому он необуздан, несдержан, нетерпелив. Он менее пластичен и более инертен, чем сангвиник. Отсюда — большая устойчивость стремлений и интересов, большая настойчивость, возможны затруднения в переключении внимания. Он экстраверт.

Флегматик обладает высокой активностью, значительно преобладающей над малой реактивностью, малой чувствительностью и эмоциональностью. Его трудно рассмешить и опечалить. Когда вокруг громко смеются, он может оставаться невозмутимым. При больших неприятностях остается спокойным. Обычно у него бедная мимика, движения невыразительны и замедленны, так же как и речь. Он ненаходчив, с трудом переключает внимание и приспосабливается к новой обстановке, медленно перестраивает навыки и привычки. При этом он энергичен и работоспособен. Отличается терпеливостью, выдержкой, самообладанием. Как правило, он трудно сходится с новыми людьми, слабо откликается на внешние впечатления, интроверт.

Недостатком флегматика является его инертность, малоподвижность. Инертность сказывается и на косности его стереотипов, трудности их перестройки. Однако это качество, инертность, имеет и положительное значение, так как содействует основательности, постоянству личности.

Меланхолик. Человек с высокой чувствительностью и малой реактивностью. Повышенная чувствительность при большой инертности приводит к тому, что незначительный повод может вызвать у него слезы, он чрезмерно обидчив, болезненно чувствителен. Мимика и движения его невыразительны, голос тихий, движения бедны. Обычно он неуверен в себе, робок, малейшая трудность заставляет его опускать руки. Меланхолик неэнергичен, ненастойчив, легко утомляется и мало работоспособен. Ему присуще легко отвлекаемое и неустойчивое внимание и замедленный темп всех психических процессов. Большинство меланхоликов — интроверты. Меланхолик застенчив, нерешителен, робок. Однако в спокойной привычной обстановке меланхолик может успешно справляться с жизненными задачами.

Изучение темперамента в науке имеет длительную историю, однако и сегодня в этом вопросе изучено еще не все. Продолжаются исследования в следующих направлениях:

- 1) выяснение генетической обусловленности темперамента,
- 2) изучение его психических свойств,
- 3) возможности диагностики формально-динамических свойств психики.

В зарубежной психологии исследование проблемы темперамента во многом касается тех же вопросов. В Лондонском психиатрическом госпитале, который в течение многих лет возглавлял Г. Айзенк, понятия личности и темперамента рассматриваются как идентичные; изучаются биологические основания психических свойств. В этом же научном центре разработаны методы оценки темперамента, которыми пользуются психологи-практики всего мира.

Варшавская школа (Варшавский университет) представлена регулятивной теорией темперамента Я. Стреляу. Регулятивная теория основана на идее, согласно которой темперамент рассматривается как двухуровневая система. Она включает в себя энергетический уровень (свойства, которые определяются индивидуальными различиями физиологических механизмов, ответственных за накопление и разрядку энергии) и уровень временных параметров (черты, характеризующие протекание реакции во времени — скорость, темп, подвижность, ритм, последствие). Энергетический уровень включает в себя два свойства — *реактивность* как интенсивность реакции в ответ на стимуляцию и *активность* как совокупность энергичных и продолжительных действий (моторных, интеллектуальных), выполняемых с определенной целью. Среди временных параметров выделяются *скорость* реакции — быстрота выполнения действия, *темп* действия — число реакций в единицу времени, *подвижность* — способность быстрого перехода от одной реакции к другой при изменении стимуляции, *последствие реакции* — время, в течение которого продолжается реакция после прекращения дей-

ствия раздражителя, и *ритмичность* — регулярность временных интервалов между однородными реакциями.

ТЕМПЕРАМЕНТ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Какой из типов темперамента наилучший? Большинство, не задумываясь, выбирают сангвиника. Правы ли они? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо измерить эффективность деятельности человека каждого темперамента, пронаблюдать специфику его деятельности. В знаменитой карикатуре Х. Бидструпа (рис. 2) талантливо показано, как в одинаковой ситуации люди разных типов темперамента по-разному ведут себя, но можно ли однозначно сказать, какое поведение является самым правильным?

Исследования, проводившиеся с целью выявления зависимости между уровнем развития интеллекта и типом темперамента, показали, что люди с высоким IQ могут иметь самые различные темпераменты, а люди с одинаковым типом темперамента обнаруживают самые разные умственные способности.

Темперамент сказывается на скорости, беглости умственных операций, устойчивости и переключаемости внимания, динамике втягивания в работу, эмоциональной саморегуляции по ходу работы, на степени напряжения или утомления. Однако свойства темперамента не предопределяют самих умственных возможностей человека.

Так, группе учеников предлагалось решать простейшие арифметические примеры в течение всего урока. Оказалось, что в ходе выполнения этого задания ученики со слабой нервной системой решили больше задач в начале урока (сказывалась повышенная отзывчивость на окружающее, реактивность), но зато они быстрее уставали; ученикам с сильной нервной системой требовалось время на «раскачку», но они могли дольше выполнять задания.

Если в умственной работе выделить три этапа — подготовительный, исполнительный и контрольный, то люди с сильной нервной системой мало времени уделяют подготовительному и

контрольному этапу (не пользуются черновиком, не проверяют, не исправляют работу), тогда как слабая нервная система требует продолжительного подготовительного этапа (все подготовить для работы, проверить, настроиться на работу эмоционально) и контрольных действий.



Рис. 2. Реакции людей с различными темпераментами в одинаковой ситуации (рисунок Х. Бидструпа). Такие свойства темперамента, как уровень активности и легкость переключения с одного задания на другое, могут оказать весьма противоречивое влияние на успешность учения. Все зависит от того, как используются те или иные динамические черты

Другое отличие сильной и слабой системы в планировании действий: люди с сильной нервной системой могли долгое время выполнять ряд заданий без специального планирования и распределения во времени, люди со слабой нервной системой предпочитали браться за новую работу, лишь полностью завершив прежнюю, а для заданий, полученных на длительный срок, старались заранее составить планы на день, неделю и т.п. По конечному же результату они были одинаковы.

Измерения результативности учеников с подвижной и инертной нервной системой показали, что при высокой подвижности нервно-психических процессов задания выполняются учениками быстрее других, но из-за излишней стремительности они пропускали элементы задания, была высокая ошибочность. Ученики с инертной нервной системой выполняли задания пунктуально и точно, без ошибок, но скорость выполнения была маленькой, происходили задержки в сроках сдачи работы.

Итак, темперамент не влияет на конечный результат деятельности, но определяет индивидуальный стиль деятельности, т.е. определяет своеобразие способов работы.

Именно поэтому темперамент, в отличие от характера, нельзя определить словом «плохой» или «хороший». Темперамент — биологический фундамент нашей личности, он связан с конституцией человека, с обменом веществ в организме. Черты темперамента наследуются, как, например, наследуется цвет глаз, форма носа и т.п., и поэтому чрезвычайно плохо поддаются изменению. Темперамент не переделать, его свойства обладают некоторой пластичностью, но это пластичность стали. Поэтому можно метать громы и молнии по поводу «консервативного» поведения «ограниченного» флегматика, иронизировать над «жалким» меланхоликом, подвергать бесконечным наказаниям «буйного» холерика и призывать к серьезности «поверхностного» сангвиника — все это не принесет желаемого результата. Надо не бороться с темпераментом, а найти способы реализации достоинств и компенсации недостатков. К представителю каждого темперамента нужно найти свой подход, исходя из определенных принципов:

1. *«Ни минуты покоя»*. Это принцип подхода к холерику, который опирается на его достоинства (энергичность, увлеченность, страстность, подвижность, целеустремленность) и нейтрализацию его недостатков (вспыльчивость, невыдержанность, агрессивность, нетерпеливость, конфликтность). Холерик все время должен быть занят делом, иначе его активность превратится в конфликтность, склочность.

Если холерик является руководителем, то нужно учитывать, выстраивая взаимоотношения с ним, что он часто реализует в управлении сильный и авторитарный стиль, требует от подчиненных высокой работоспособности и трудоголизма, ждет от них быстрых решений, не любит, когда ему сопротивляются, не любит спорщиков и критиков, может позволить себе резкую критику в адрес своих сотрудников.

2. *«Доверяй, но проверяй»*. Это лозунг в работе с сангвиником. Жизнерадостный, общительный, отзывчивый, он имеет склонность к зазнайству. Разбросанность, легкомыслие, свехобщительность и ненадежность — его недостатки. Милый человек сангвиник всегда обещает, что-бы не обидеть другого, но далеко не всегда выполняет обещанное, поэтому его необходимо постоянно контролировать.

Если сангвиник является руководителем, то нужно учитывать, выстраивая взаимоотношения с ним, что он ждет от своих подчиненных высокого профессионализма, самоотдачи в работе и подчеркнутой деловитости в общении.

3. *«Не торопи»* — это подход к флегматику. Главное, что флегматик не может работать в дефиците времени, ему нужен индивидуальный темп, поэтому не надо его подгонять, он сам рассчитает свое время и сделает дело.

Если флегматик является руководителем, то нужно учитывать, выстраивая взаимоотношения с ним, что он ждет от подчиненных активности, инициативы и само-

стоятельности. Он нуждается также в постоянной обратной связи: докладах и записках о том, как идут дела, что удалось сделать, а что — не удалось и т.п. В общении с таким руководителем нужно немного «замедляться» и уметь держать паузу в те моменты, когда руководитель думает и принимает решение. Руководитель, имеющий флегматический темперамент, является упрямым человеком, поэтому, если он принял отрицательное решение, следует взять «тайм-аут» и только потом предпринимать меры по изменению решения.

4. *«Не навреди»*. На меланхолика нельзя кричать, слишком давить, давать резкие и слишком жесткие указания, так как он очень чувствителен даже к интонации и очень раним. Его плюсы — мягкость, человечность, доброжелательность, способность к сочувствию, а минусы — низкая работоспособность, мнительность, ранимость, замкнутость, застенчивость, злопамятность.

Чаще всего меланхолик работает в позиции подчиненного, в неформальной структуре играет роль ведомого. Довольно редко люди с этим темпераментом становятся руководителями. Но если все же это произошло, руководитель-меланхолик нуждается в постоянной эмоциональной поддержке друзей и близких людей. Кроме того, ему рекомендуется регулярно отдыхать, поддерживать хорошую психологическую и физическую форму, внимательно относиться к своему рациону.

ТЕМПЕРАМЕНТ И ПРОБЛЕМА ТЕРПИМОСТИ

Всем известно то раздражение, которое в быту вызывают у нас порой люди иных темпераментов в силу некоторой психофизиологической несовместимости наших непосредственных реакций на одну и ту же ситуацию. Например, флегматики раздражают холериков своей медлительностью, сангвиники раздражают флегматиков своей ветреностью и т.п. Ответим на два вопроса в связи с этим:

- 1) Чем меня раздражают люди непохожего на меня темперамента?
- 2) Что мне делать с моим раздражением?

Флегматики раздражают окружающих своей инертностью, консервативностью, чопорностью, медлительностью, невозмутимостью.

Чтобы не раздражаться на человека-флегматика, вспомните В.А. Сухомлинского, который сравнивал умственную деятельность флегматика с течением медленной, но могучей реки, советовал в работе с ним не спешить, не подхлестывать, так как это ничему не поможет.

Дайте флегматику больше времени на выполнение новых, нестандартных заданий, на подготовку к работе. Индивидуальный инструктаж также должен быть медленнее и подробнее, тогда человек не будет раздражать вас своей «тупостью». Помните, что флегматик боится быстрых действий и всякий раз, как вы начинаете его понукать, торопить, он тормозится, так как боится сделать ошибку. Необходимо преодолеть ошибочную установку флегматиков на избежание быстрых действий, якобы обрекающих их на частые ошибки. Флегматик смиряется с тем, что двигается и говорит, думает, реагирует на приказы медленнее других людей, привыкает к этой мысли и уже просто не делает никаких попыток действовать в более быстром темпе. «Я могу и без ошибок действовать значительно быстрее, если по-настоящему этого захочу», — приблизительно такую мысль нужно внушать тем людям, которые из-за излишней осторожности реагируют медленнее, чем могли бы («тормозят»).

Важно с детства приучить флегматика постоянно следить за расходом времени, сокращать время на «раскачку», на частые непродуктивные паузы в работе, т.е. стимулировать постоянный самоконтроль относительно темпа работы.

Значительно помогают в этом внешние стимулы, например песочные часы, таймеры, будильники. Если вы серьезно занялись проблемой самовоспитания, вам нужно упорно стремиться уложиться в вами же запланированное время.

Флегматики традиционно испытывают дискомфорт, тревогу, когда нужно много двигаться. Они достигают наибольших успехов в тех видах деятельности, которые требуют равномерного напряжения сил, усидчивости, устойчивости внимания и большого терпения.

Полезно организовать сотрудничество флегматиков с холериками и сангвиниками. Известно, что мы поддаемся возбуждающему влиянию быстрых людей, которые работают рядом. Они, как батарейки, заряжают нас.

Холерики буквально выводят из себя окружающих своей вспыльчивостью, необузданностью, крикливостью, стремлением доказать свою правоту во что бы то ни стало, категоричностью суждений, бесчувственностью и нетактичностью, нетерпимостью к замечаниям в свой адрес.

Самое трудное в общении с холериком — необходимость сделать им замечание. Здесь нужно действовать осторожно, вдумчиво, особенно если речь идет об общении с молодыми людьми. Нельзя действовать «кавалерийским наскоком» и в присутствии «зрителей». Большинство людей в присутствии посторонних ведут себя не совсем естественно (эффект аудитории), несколько возбужденно и вызывающе. Это обусловлено сознательной или подсознательной ориентацией на возможную реакцию окружающих и особенно характерно для холериков.

Важно не вступать в спор с холериком, когда он уже завелся. В этот момент до его сознания не доходят никакие убеждения, аргументы и т.п. Нужно обязательно дождаться спада возбуждения и начинать разговор с подчеркивания того, что было сказано холериком правильно.

Часто бывает трудно сдержаться в общении с холериком и самому не вспылить. Как только вы почувствовали, что в душе закипает раздражение, сразу же начинайте считать до десяти. Хороший совет, но его реальное воплощение требует некоторой тренировки.

➡ Лучше начинать тренироваться в собственном воображении. В. Леви описывает это так: «Вот к тебе приближается гражданин Сам-Такой, начинает ругаться...

- Дурак!
- Дышу ровно, спокойно, тридцать два плюс шестнадцать — сорок се... восемь.
- Кретин!
- Во всем теле приятное тепло, 48 плюс 43 будет сорок... девяносто один».



Регулярное проигрывание в воображении сцен такого рода создает у вас соответствующую установку готовности. Нужно только, чтобы вы как можно ярче представляли себе ситуации, в которых можете подвергнуться дерзким оскорблениям. И когда такая (или даже просто обидная) ситуация возникает реально, заранее созданная установка обязательно сработает в нужном направлении — вы сможете взять себя под контроль.

При соответствующей мотивации человек с холерическим темпераментом способен преодолевать значительные трудности, отдаваясь делу с большой страстью. Однако увлекшись каким-нибудь делом, холерик чересчур налегает на свои средства и силы и в конце концов рвется, истощается больше, чем следует, он дорабатывается до того, что все ему нелегко. Тогда наступает срыв.

Важно индивидуально поработать с холериком. Он должен осознать свой недостаток — слабость психологических тормозов, необходимых для управления собой. В мягкой, тактичной форме ему нужно указывать на трудности, которые он создает окружающим, по возможности необходимо рассказать о путях коррекции излишней агрессивности, раздражительности, несдержанности.

Холерики часто сами осознают свои недостатки и обращаются к окружающим за советом, как их преодолеть. Просто сказать: «Будь выдержанным, спокойным, уравновешенным», — это отмахнуться общими фразами от проблемы. Для начала выберите вместе 1—2 коррекционных упражнения, которые могут помочь, и пусть холерик методично их выполняет.

Упражнение «Раздражение отменяется»

Как бы вам ни хотелось разрядить свое плохое настроение на ком-то из близких или знакомых, не делайте этого сразу.

Найдите другой способ — сделайте мини-зарядку, послушайте любимую запись, пройдитесь по парку и т.п.

Нужно сформировать в себе привычку — не проявлять свое раздражение сразу после его проявления. Постарайтесь переключиться на что-то более приятное. Попробуйте для начала прожить целый день, не раздражаясь на слова и поступки окружающих вас людей. Если получилось, то увеличивайте срок этого упражнения до двух дней подряд. Потом сделайте маленький перерыв и еще раз повторите. Два дня без раздражения! И снова увеличивайте длительность «периодов без раздражения», например, до трех дней подряд.

Упражнение «Созерцатель»

Научитесь относиться ко всему, что с вами происходит, как убежденный сединой восточный мудрец, созерцательно, т.е. прежде чем реагировать на слова или поступки близких, одноклассников, просто окружающих вас людей, спросите себя : «А как бы поступил на моем месте мудрый человек?»

Принимайте решение и действуйте лишь после нескольких минут такого спокойного созерцательного размышления.

Упражнение «Единственная роль»

Попробуйте войти в образ, например, флегматичного, спокойного человека, который все видел, все знает, и прожить в этом образе несколько часов подряд. Как бы вам трудно ни было, какие бы поводы и причины ни возникали, вам нельзя выходить из образа.

Реагируйте на происходящее так, как бы реагировал ваш герой-флегматик. Сначала спокойно все обдумайте. Что, собственно, произошло? Соберите дополнительную информацию для принятия необходимого решения, отложите его еще на некоторое время (вдруг что-то еще произойдет), а только потом действуйте.

Упражнение «Флегматик»

Попробуйте перевоплотиться в человека другого темперамента, например флегматика. Говорите ровным и тихим голосом, медленно и спокойно, обдумывая свои слова. Так же сдержанно ведите себя с людьми. Начните с 10 минут в течение дня и доведите это время до 2—3 часов. Обязательно проанализируйте свои ощущения и чувства, которые вы испытываете, общаясь с людьми в этой роли.

Упражнение «Аналитик»

Развивайте в себе привычку анализировать все внезапные перемены в настроении: что произошло, что изменило мое настроение? Чаще задавайте себе подобный вопрос.

А когда наберется 2—3 десятка ответов, посмотрите, какие из причин встречаются чаще. Теперь остается самое главное — исключить причины, по которым ваше настроение так резко и неожиданно даже для вас изменяется. Постарайтесь не попадать в те ситуации, которые приводят к резкой смене вашего настроения в худшую сторону.

Меланхолики раздражают окружающих тем, что:

- всего боятся, «делают шаг вперед и сразу два назад», нерешительны;
- быстро и беспричинно обижаются. Чуть что в рев или молчат. Им и слова порезче сказать нельзя;
- унылые, невеселые, быстро впадают в хандру;
- не умеют себя утешить, занимаются подогреванием своих обид.

Чтобы вам было легче взаимодействовать с меланхоликом, учтите его быструю утомляемость — как физическую, так и умственную. Меланхоликам желательно предоставлять больше возможностей для отдыха. Их труд должен быть хорошо спланирован, тогда они могут достичь значительных успехов в работе.

Меланхоликам трудно адаптироваться в новой обстановке, в незнакомом обществе. Они замыкаются, становятся капризными и обидчивыми, теряют уверенность в себе. Тактично порекомендуйте меланхоликам приемы работы над собой.

Упражнение «Встречный юмор»

Вам доставляют много неприятных минут насмешки над вами, шутки одноклассников и других людей. Как вы на них реагируете? Смущаетесь, расстраиваетесь, уходите в себя? С этого дня попробуйте на насмешки и шутки отвечать тем же. Но только не надо это делать зло, постарайтесь быть более добродушным. А для того чтобы у вас под рукой всегда было наготове несколько достойных шуток, занимайтесь сбором веселых рассказов, историй, анекдотов.

Упражнение «Мои достоинства»

На большом листе бумаги составьте список «Мои достоинства» и поместите его на видном месте.

Регулярно (сначала один раз в день, затем реже) дополняйте перечень своих достоинств. Для этого нужно очень тщательно изучать себя, свои особенности, пытливно всматриваться в свои привычки, поступки.

Если сами не можете найти у себя очередное достоинство, обратитесь сначала к самым близким людям, тем, кому особенно доверяете и чье мнение для вас значимо.

«Массовик-затейник»

В дружеской компании или на вечеринке не сидите в стороне, в очередной раз обдумывая свои мысли, а попробуйте сыграть роль массовика-затейника. Предложите всем участникам вечеринки какую-нибудь игру или другое интересное занятие. Важно не просто предложить интересную игру, но и организовать ее проведение, привлечь как можно больше людей.

Безусловно, вам сначала будет очень трудно, но первый же успех окрылит вас, вы почувствуете радость от общения с людьми.

Упражнение «Шире круг»

У вас есть несколько очень близких друзей и вам приятно с ними быть, говорить о своих интересах и увлечениях. Но вам следует расширять круг своих знакомых. Для этого нужно хотя бы один раз в день начать разговор с новым для вас человеком. Вероятно, это для вас сначала будет трудно, но попробуйте сделать первый шаг навстречу людям.

Упражнение «Лидер»

В компании своих друзей постарайтесь чаще брать на себя роль лидера. Заранее придумайте дело, которое будет интересно для всех, а затем организуйте других на его выполнение. При этом действуйте, исходя из своих представлений, а не подчиняйтесь групповому давлению.

Если сразу не удастся быть лидером в уже сформировавшейся группе, куда входите и вы, то, может быть, вам соит подумать и собрать вокруг себя собственную группу. В ней вы сможете стать полноправным лидером. Вот только для этого нужно проявить инициативу, самостоятельность, подумать самому, чем привлечь людей к себе, чем заинтересовать их. Попробуйте.

Упражнение «Шут»

Сознательно играйте роль шута в любой компании, где вам приходится быть. Рассказывайте веселые истории (вам их придется заучить или придумать), разучивайте смешные песенки с друзьями, «травите» анекдоты (хотя это вам, конечно, дается с трудом).

При этом вам нужно постараться чувствовать себя комфортно, хотя это сначала будет трудно. Но каждый удобный случай вам нужно использовать для того, чтобы снова и снова сыграть роль шута. Эта роль поможет вам увидеть мир не таким мрачным, а людей не такими плохими.

Похвала, внушение веры в себя оживляюще действуют на меланхоликов. Чаще хвалите их, и ваша жизнь рядом с ними будет приятнее, легче.

Наконец, если меланхолик окончательно вывел вас из себя, вспомните его достоинства, например повышенную аккуратность, старательность, чуткость, умение сопереживать.

Сангвиник раздражает окружающих:

- равнодушием к другим, постоянным спокойствием и хорошим настроением;
- переменчивостью интересов, увлечений;
- ненадежностью в дружбе, он часто не держит обещания.

Надо помочь сангвинику осознать свои недостатки и предложить поработать над собой. Важное условие общения с ним — создание теплой, дружеской атмосферы, полезны подбадривание, призыв к преодолению трудностей, рассказ о перспективах в случае, если самовоспитание сангвинику надоест. Важно при-
вить и закрепить навыки самоорганизации.

Упражнение «Постоянное хобби»

Составьте перечень всех своих последних увлечений, например за 1—2 месяца. Проанализируйте их по 5-балльной шкале, определите сегодняшний интерес к каждому увлечению. Вам предстоит из всего перечня выбрать только одно увлечение, которое должно стать вашим постоянным хобби, например, на ближайшие 3 месяца (лучше полгода). Это трудное решение, но его необходимо принять и в дальнейшем постараться выполнить.

Расширяйте границы вашего увлечения, находите новых увлеченных этим же делом людей, больше читайте, выпишите подходящие газеты или журналы, запишитесь (если есть такая возможность) в кружок или в секцию и т.п. Через полгода повторите анализ, составьте перечень своих увлечений и выберите одно свое хобби.

Упражнение «Планирование»

На листе бумаги напишите все свои планы на предстоящий день. Теперь подумайте и зачеркните то, что вы вряд ли сможете выполнить. Еще раз посмотрите оставшиеся пункты. Если не возникло желание вычеркнуть, то оставьте без изменений. Все оставшееся нужно выполнить! Приучайте себя осуществлять намеченное. Лучше меньше намечать, но все выполнять. Рекомендуем составить такой же план на предстоящую неделю, месяц, год. И так же поработать с ним.

Упражнение «Полный порядок»

Возьмите себе за правило периодически приводить в порядок свои вещи, книги, учебники, записи. Для начала наведите элементарный порядок у себя на столе. «Навести порядок и своих мыслях» можно с помощью дневника или еженедельника, в котором следует записывать основные дела на предстоящий день и вечером проверять, все ли вы выполнили из того, что было задумано. Стремитесь осуществить все намеченное.

Упражнение «Делу время»

Вам очень нравится развлекаться, отдыхать, смотреть телевизор и т.п. — все это очень хорошо, но попробуйте жить, используя принцип «Делу время, потехе — час». Для этого следуйте правилу: очередное развлечение только после того, как вы выполните какое-то конкретное дело. Итак, сначала дело, а только потом — отдых. Причем чем больше дел, тем больше развлечений и времени для отдыха.

Если все же наши рекомендации не помогли вам, вы видите недостатки окружающих категорично и непримиримо, как и прежде, тогда:

1. Максимально загрузите себя целенаправленной деятельностью, тогда вам некогда будет ссориться и копить обиды.

2. Создайте себе возможность иногда уединяться, чтобы отдохнуть от человека, который вас раздражает, привести мысли и чувства в порядок.
3. Четко определите, сколько времени вам придется терпеть человека, который вас раздражает. Кончается все, поэтому лишний раз напомните себе, что через три часа, а может быть, через три дня, ваши мучения закончатся. Эта мысль придаст вам новые силы.
4. Постарайтесь найти единую цель с человеком, который вас раздражает. Ничто не сближает так, как единство интересов и устремлений.
5. Наконец, обратите взор на себя. Если вы не способны критически относиться к себе; не доверяете другим; не прощаете другим их недостатки (все имеют право на недостатки), то вы полностью несовместимы ни с кем, даже с идеальным человеком вы отыщете повод поссориться.

Будьте терпимы и окружающие будут терпимее к вам!

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Дайте характеристику каждому типу темперамента.
2. В чем отличие подходов к темпераменту у И.П. Павлова и Б.М. Теплова, В.Д. Небылицына?
3. Как темперамент влияет на выполнение деятельности?
4. Какими принципами необходимо руководствоваться при организации работы людей различных типов темперамента?
5. Составьте рекомендации для тех, кто нетерпимо относится к темпераментальным особенностям людей, с которыми приходится постоянно взаимодействовать.

ХАРАКТЕР

Посеешь привычку — пожнешь характер,
Посеешь характер — пожнешь судьбу.

Русская пословица

ПОНЯТИЕ ХАРАКТЕРА

Характер (от греч. — чеканка, отпечаток) — это совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении.

Возьмем за основу это общее определение характера, хотя характер трактуется в психологии далеко не однозначно. Так, в современной академической психологии США сегодня существуют 2 определения характера:

- 1) характер — это этический и моральный аспект личности;
- 2) характер — мотивационный аспект личности вне любых этических и моральных оценок.

Существуют и весьма поэтические определения характера. Так Г.А. Цукерман считает, что характер — это то, что человек делает (или не делает) сам со всеми теми внешними обстоятельствами, в которые он попадает в жизни, и со всем тем внутренним хозяйством, которое ему дано от родителей.

Если темперамент сравнить с диким, не прирученным зверем, живущим своей естественной, природной жизнью, то характер — это тот же зверь, но одомашненный, прирученный, воспитанный хозяином, т.е. самим человеком.

Темперамент является природной, биологической основой характера. Но на основе одинаковых темпераментов разные люди могут построить разные характеры.

Таким образом, важнейший момент в формировании характера — то, как человек относится к себе, к другим, к дому, к вещам....

ХАРАКТЕРОЛОГИЯ КАК НАУКА О ХАРАКТЕРЕ

В истории человечества существовало и сегодня существует немало теорий, пытающихся классифицировать людей по типам характера. Такая классификация помогла бы детально описать характер человека и тем самым предсказать его поведение.

Уже рабовладелец, приобретая на рынке раба, интересовался его характером. Он мог составить довольно точное представление о силе, ловкости раба, заставив его пробежаться или попрыгать, но что мог он сказать о его характере? Покорен раб или строптив, ленивый или работающий, молчун или острослов и весельчак, будет ли предан и покорен или сбежит, взбунтовав других.

В ответ на практический запрос о возможности предсказать характер человека стихийно родилась одна из первых типологий характеров, которой мы в шутку, а иногда серьезно пользуемся и сегодня, — это гороскоп. В основу характеристики человека в гороскопе положена дата его рождения.

Столь же стара попытка определить характер человека и даже его судьбу по линиям руки. Хиромантия — предсказание судьбы и черт личности по рисунку на ладонях.

Уже Аристотель и Платон делали попытки определить характер человека по лицу (физиономии). Физиогномика устанавливает и изучает связи между обликом человека и его принадлежностью к определенному типу личности. Родиной физиогномики считается Китай. Искусство «чтения лица» — древняя и трудоемкая наука, так как число характерных признаков, подлежащих изучению, доходит до ста тридцати (например, одних только типов глаз японские физиогномисты различают до сорока). При этом следует отметить, что все признаки полностью определяются лишь к сорока годам, а до этого возраста черты лица еще способны изменяться.

В XVIII в. особую известность приобрела физиогномическая система Иоганна Каспара Лафатера, который считал, что человеческая голова есть «зеркало души».

Физиогномика применяется кое-где и сегодня. Например, данные физиогномики широко используются при оценке кандидатов на руководящие посты в США, где фотографии претендентов (анфас и в профиль) подвергаются анализу по специальным физиогномическим таблицам, насчитывающим до 198 отдельных признаков. При этом на основании результатов морфологического анализа и под благовидным предлогом отсеивается до 80% претендентов на вакантную должность.

Столь же популярной в свое время, как гороскоп и физиогномика, была и френология (от греч. Френ — ум). Основателем френологии был немецкий врач Франц Галль. Он утверждал, что все свойства характера имеют свои строго специализированные центры в полушариях головного мозга. Степень развития качеств характера находится в прямой зависимости от величины соответствующих частей мозга. А так как по убеждению Галля кости черепа должны точно соответствовать выпуклостям и впадинам мозга, то одного взгляда на череп человека или простого ощупывания «шишек» головы якобы достаточно, чтобы выяснить душевные качества, например осторожность и предусмотрительность, склонность к жестокости и убийству, настойчивость, упрямство и т.п.

Но даже если бы отдельные качества характера были заложены в отдельных частях мозга, то было бы невозможно определить их наличие по выпуклостям черепа. Анатомические вскрытия вскоре убедительно показали, что выпуклостям мозга не соответствуют выпуклости черепа. Череп отлит не по форме мозга, как думали френологи.

Столь же ненаучным был и метод, которым создавалась френологическая карта. Для ее создания изучались скульптурные или живописные портреты знаменитых людей. Однако в качестве эталона сплошь и рядом использовались портреты таких мифических и легендарных людей, как библейский Моисей, святой Павел, Гомер, достоверных изображений которых не со-

хранилось. В результате этого гениальность Рафаэля доказывалась, например, по черепу священника, ошибочно принятому за череп великого художника. Такими курьезами пестрит история френологии.

В XIX в. ряд крупных ученых обратили внимание на связь характера и почерка. Эксперименты подтвердили этот вывод, и графология заняла прочное место в кругу научных знаний. Хотя графология как наука существует недавно, первые попытки в этом направлении относятся к XVII в.

Другая знаменитая попытка выяснить характер человека на основании внешних признаков была сделана Э. Кречмером и У. Шелдоном. Немецкий психиатр и психолог Э. Кречмер (1888—1964) утверждал, что определенной конституции тела соответствует определенный психологический склад человека.

Свою типологию Э. Кречмер строил для потребностей медицинской практики; в особенностях телосложения человека он

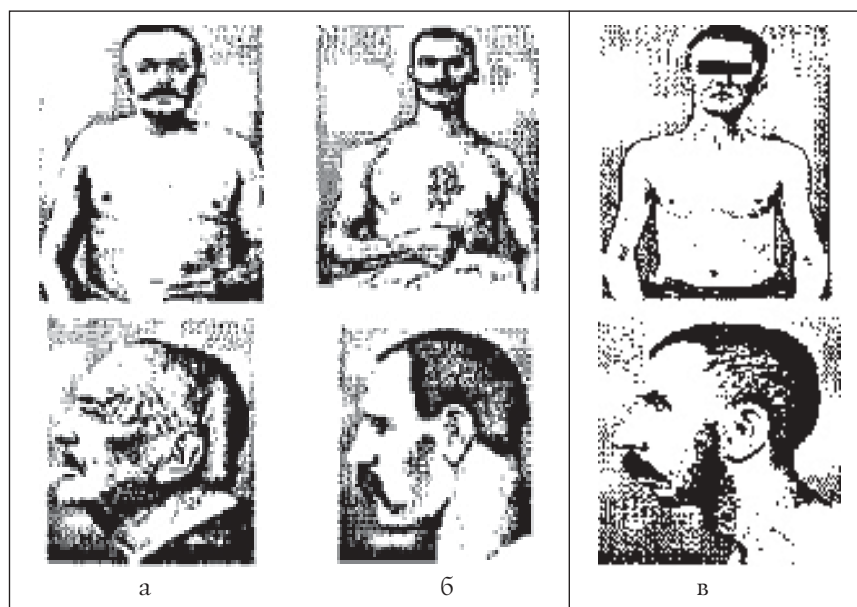


Рис. 1. Типы конституции по Э. Кречмеру:
а) пикнический; б) атлетический; в) астенический

пытался найти признаки, по которым в клинике можно было бы проводить диагностику психических заболеваний. Э. Кречмер выделил три постоянно повторяющиеся типа строения тела, которые назвал астеническим, атлетическим и пикническим.

Астенический тип — это худой, тонкий, с узкими плечами, с сухими тонкомышечными руками, высокий, с длинной плоской грудной клеткой, с тонким, лишенным жира животом.

Атлетический тип характеризуется сильным развитием скелета и мускулатуры.

Пикник отличается средним ростом, плотной фигурой, большим животом, маленькой плотной шеей и круглой головой.

Теория Э. Кречмера была очень распространена в Европе, а в США приобрела популярность концепция У. Шелдона, сформулированная в 40-х годах XX столетия. В основе взглядов Шелдона также лежит предположение о том, что тело и характер — это два параметра человека, связанные между собой. Структура тела определяет характер, который является его функцией. У. Шелдон исходил из гипотезы о существовании основных типов телосложения, при описании которых он заимствовал термины из эмбриологии. Им выделены три типа:

- 1) эндоморфный (развитые внутренние органы);
- 2) мезоморфный (из мезодермы образуется мышечная ткань);
- 3) эктоморфный (из эктодермы развивается кожа и нервная ткань).

При этом людям с эндоморфным типом свойственно относительно слабое телосложение с избытком жировой ткани; мезоморфному типу свойственно иметь стройное и крепкое тело, большую физическую устойчивость и силу; а эктоморфному — хрупкий организм, плоскую грудную клетку, длинные тонкие конечности со слабой мускулатурой.

По У. Шелдону, этим типам телосложения соответствуют определенные типы поведения, названные им в зависимости от функций определенных органов тела: висцеротоник (лат. *viscera* — внутренности), соматотоник (греч. *soma* — тело) и церебротоник (лат. *cerebrum* — мозг).

Особенности поведения людей, зависящие от типа телосложения, приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Особенности поведения людей
различного типа телосложения**

Висцеротония	Соматотония	Церебротония
Расслабленность в осанке и движениях	Уверенность в осанке и движениях	Заторможенность в движениях, скованность в осанке
Терпимость	С трудом приглушаемый голос	Непредсказуемость установок (поведения) Тихий голос, избегание шума
Безмятежная удовлетворенность	Спартанская выносливость, воля	Чрезмерная чувствительность к боли
Хороший сон	Шумное поведение	Плохой сон, хроническая усталость
Отсутствие взрывных эмоций и поступков, замедленность реакции	Внешний вид соответствует более пожилому человеку	Юношеская живость и субъективное мышление
Мягкость, легкость в обращении и внешнем выражении чувств	Объективное и широкое мышление, направленное вовне	Концентрированное, скрытое и субъективное мышление
Общительность и расслабленность под воздействием алкоголя	Самоуверенность, агрессивность под воздействием алкоголя	Устойчивость к действию алкоголя и других депрессантов
Потребность в людях в тяжелую минуту	Потребность в действиях в тяжелую минуту	Потребность в уединении в тяжелую минуту
Ориентация на детей и семью	Ориентация на занятия юношеского возраста	Ориентация на пожилой возраст

Таблица 1 (окончание)

Висцеротония	Соматотония	Церебротония
Любовь к комфорту	Любовь к физическим нагрузкам и приключениям	Склонность к одиночеству
Жажда похвалы и одобрения	Энергичность, стремление к власти	Тревожность, скрытность чувств
Бесхарактерность	Храбрость, агрессивность, психологическая нечувствительность, отсутствие жалости и такта	

Конституциональные типологии Э. Кречмера и У. Шелдона и их попытки связать напрямую тип телосложения с психическими особенностями человека сильно критиковались, отмечалась даже ошибочность самого подхода.

Однако нельзя отрицать связь типов телосложения с определенными чертами характера и социальным поведением человека.

Само по себе тело не определяет характер человека, но оно может ему нравиться или не нравиться, тем самым телосложение будет влиять на деятельность и поведение личности.

В конкретно-психологических исследованиях была выявлена зависимость поведения и характера подростков и юношей от их телосложения. Оказывается, что тот или иной тип телосложения имеет определенную социальную ценность, вызывает у окружающих людей соответствующие чувства и ожидания. Во всех возрастах наиболее привлекательным является мезоморфный тип (атлет), а наименее — эндоморфный (пикник).



В исследовании, проведенном американским психологом Бродели, испытуемым предъявляли пять мужских силуэтов разных типов телосложения. Нужно было дать описание возможных психологических свойств людей с предложенными силуэтами. Полученные ответы расположились следующим образом. Мускулистый, спортивный тип получил в описаниях устойчивые положительные оценки. Низкорослый толстяк (эндоморфный тип) в большинстве случаев характеризовался отрица-

тельно. Силуэты экоморфного типа (высокие и худые) — занимали в оценке промежуточное положение, не вызывали такой благожелательной реакции, как спортивный тип, но и не подвергались критике, как толстяки. 

Со стройным, мускулистым телом подростки ассоциируют качества вожака, спортивность, активность. Напротив, полный и упитанный подросток является предметом насмешек сверстников. Такие подростки редко занимают ведущее место среди сверстников, имеют меньше возможности выбора друзей и чаще испытывают потребности в поддержке.

Не конституция сама по себе определяет характер человека, а оценка телесных свойств окружающими, а в большей степени — самовосприятие их индивидом.

В психиатрии описан синдром дисморфобии, проявляющейся в опасении или страстной убежденности в том, что у человека есть физический недостаток, неприятный для других. Чаще всего недостатки видят у себя на лице. Это может быть крупный уродливый нос, оттопыренные уши, круглое лицо, большой рот, «некрасивая» кожа и т.п. В других случаях внимание сосредоточено на чрезмерной полноте или худобе, толстых или тонких ногах и т.п. Как отмечает А.Е. Личко, у подростков-мальчиков дисморфобии часто сочетаются с задержкой или недостаточным сексуальным развитием. Поэтому темой для переживания служит маленький рост, евнуховидные пропорции тела, слаборазвитые вторичные признаки. У девочек данный синдром чаще развивается на фоне акселерации и может болезненно переживаться большой рост, крупные грудные железы, волосистость на руках и ногах и т.д. В основе дисморфобии лежат действительные, но незначительные дефекты, отнюдь не вызывающие негативных эмоций у окружающих. Значение этих недостатков чрезвычайно преувеличивается. В других случаях эти дефекты целиком являются воображаемыми.

Накладывает отпечаток не только внешность на характер, но и характер на внешность. Так, к примеру, портреты кисти Рокотова, Боровиковского, Сурикова, Крамского, Репина, Серова

явно передают в выражении лица черты и черточки характера. Однако эта зависимость не является закономерной. Наилучшим образом характер выражен в поступках, в поведении, в деятельности. Именно по поступкам судят, что представляет собой человек.

ПОНЯТИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПОВ АКЦЕНТУАЦИИ ХАРАКТЕРА

Существует целая группа талантливых типологий характера, созданных на стыке психиатрии и психологии (типология К. Юнга, П.Б. Ганнушкина, К. Леонгард, А.Е. Личко и др.).

Обратимся к типологиям характера, где за основу взята акцентуация личности. Понятие акцентуации впервые ввел немецкий психиатр и психолог, профессор Неврологической клиники Берлинского университета Карл Леонгард. Им же была разработана и описана известная классификация типов акцентуации личности. В нашей стране получила распространение иная классификация, предложенная известным детским психиатром А.Е. Личко. Однако у обоих авторов, несмотря на различия в терминологии, сохраняется общее понимание смысла акцентуации.

Акцентуацию принято определять как дисгармоничность развития характера, гипертрофированную выраженность отдельных его черт, что обуславливает повышенную уязвимость

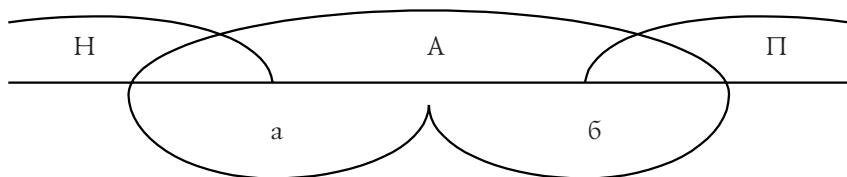


Рис. 2. Интенсивность проявления характера

Н — средние, нормальные характеры; А — акцентуированные характеры, где а — скрытая акцентуация, б — явная акцентуация; П — патология характера (психопатия)

личности в отношении определенного рода воздействий и затрудняет ее адаптацию в некоторых специфических ситуациях.

Акцентуация не является патологией. Акцентуация — это крайний вариант нормы. Практически все сходится во мнении, что характер может быть выражен более или менее. На рис. 2 представлена интенсивность проявления характера.

Распространенность акцентуаций в обществе сильно варьируется и зависит от многих факторов, таких как социальная среда, половые и возрастные отличия и др. По данным К. Леонгарда и его сотрудников, доля акцентуированных личностей во взрослом населении Германии составляет приблизительно 50%. При этом авторы подчеркивают, что в других странах количество акцентуированных личностей может быть иным.

Установлено, что происходит усиление акцентуаций характера в подростковом возрасте. В дальнейшем, как правило, при правильном воспитании акцентуации характера со временем сглаживаются, компенсируются или переходят в скрытые акцентуации. По различным данным, распространенность акцентуаций в обществе сильно варьируется. По данным Н.Я. Иванова, распространенность акцентуаций в подростковом возрасте, а также в ранней юности различна у мальчиков и девочек (табл. 2). Интересно, что доля акцентуированных подростков варьируется в зависимости от типа и особенностей учебного заведения.

Таблица 2

**Частота (в%) акцентуаций характера
в популяции подростков**

Контингент	Пол	
	мужской	женский
Возраст 14—15 лет — 8-й класс средней школы	52	42
Возраст 16—17 лет		
9—10-й класс средней школы	50	38
1—2-й курс ПТУ	73	62

Таблица 2 (окончание)

Контингент	Пол	
	мужской	женский
9—10-й класс математической школы	52	67
9—10-й класс английской школы	88	79
Морское училище	33	—
Педагогическое училище	—	3 5
Физкультурный техникум	68	58

К. Леонгард выделяет 12 типов акцентуации характера, каждый из которых предопределяет избирательную устойчивость человека к одним жизненным невзгодам и повышенную чувствительность к другим, предрасположенность к однотипным конфликтам, к определенным нервным срывам. В благоприятных ситуациях, когда не попадают под удар акцентуированные черты характера, человек не вызывает беспокойства у окружающих, не демонстрирует дезадаптацию. К. Леонгард писал по этому поводу следующее: «В акцентуированных же личностях потенциально заложены как возможности социально положительных достижений, так и социально отрицательный заряд. Некоторые акцентуированные личности предстают перед нами в отрицательном свете, так как жизненные обстоятельства им не благоприятствовали, но вполне возможно, что под влиянием других обстоятельств они стали бы незаурядными людьми. Застревающая личность при неблагоприятных обстоятельствах может стать несговорчивым, не терпящим возражений спорщиком, но если обстоятельства будут благоприятствовать такому человеку, не исключено, что он окажется неутомимым и целеустремленным тружеником. Педантическая личность при неблагоприятных обстоятельствах может заболеть неврозом навязчивых состояний, при благоприятных — из нее выйдет образцовый работник с большим чувством ответственности за порученное дело. Демонстративная личность может разыграть перед нами рентный невроз, при иных об-

стоятельствах она способна выделиться выдающимися творческими достижениями.

В целом при отрицательной картине врачи склонны усматривать психопатию, при положительной — скорее акцентуацию личности. Подобный подход оправдан, поскольку легкая степень отклонений связана чаще с положительными проявлениями, а высокая — с отрицательными».

При взаимодействии с акцентуированными личностями важно не только знать особенности их характера, но и предвидеть их поведение в ответ на ваше воздействие.

А.Е. Личко подробно описывает в своей монографии «Психопатии и акцентуации характера у подростков» [1977] следующие типы акцентуаций: 1) гипертимный, 2) циклоидный, 3) лабильный, 4) астено-невротический, 5) сенситивный, 6) психастенический, 7) шизоидный, 8) epileптоидный, 9) истероидный, 10) неустойчивый, 11) конформный. При этом А.Е. Личко уточняет, что не дает в монографии описания паранойяльного типа акцентуации в связи с тем, что он встречается в подростковом возрасте крайне редко, а раскрывается обычно к периоду социальной зрелости — 30—40 лет.

Гипертимный тип

Подростки, относящиеся к этому типу, с детства отличаются большой шумливостью, общительностью, даже смелостью, склонны к озорству. У них нет ни застенчивости, ни робости перед незнакомыми людьми, однако им недостает чувства дистанции в отношениях со взрослыми.

Доминирующие черты характера: постоянно повышенное настроение, открытость для общения с людьми, радость от этого общения, которая сочетается с хорошим самочувствием и цветом внешним видом.

Привлекательные черты характера: энергичность, оптимизм, щедрость, стремление помочь людям, инициативность, разговорчивость, жизнерадостность, причем его настроение почти не зависит от того, что происходит вокруг него. Но высокий жиз-

ненный тонус, брызжущая энергия, неудержимая активность, жажда деятельности сочетаются с тенденцией разбрасываться и не доводить начатое дело до конца.

Отталкивающие черты характера: неспособность долго сосредоточиваться на каком-либо конкретном деле или мысли, постоянная спешка (стремиться заняться чем-то более интересным в данный момент), неорганизованность, фамильярность, легкомысленность, готовность на безудержный риск, грубость (но без всякого зла), склонность к прожектерству и аморальным поступкам (но не злоумышленно и сразу готов покаяться).

«Слабое звено» подростка гипертимного типа: не переносит однообразной обстановки, монотонного труда, требующего тщательной, кропотливой работы, или резкого ограничения общения; его угнетает одиночество или вынужденное безделье.

Особенности общения и дружбы: всегда выступает в роли весельчака и балагура, любит собирать гостей, его дом — место встречи друзей и просто знакомых, куда может запросто прийти любой человек и остаться до тех пор, пока ему нравится. Всегда тянется в компанию, среди сверстников стремится к лидерству. Легко может оказаться в неблагоприятной среде, склонен к авантюрам. Гипертим готов дружить со всем светом, но на глубокую привязанность не способен. Ему присущ альтруизм, он может броситься на помощь человеку не раздумывая. В дружбе он добр и незлопамятен. Обидев кого-то, он быстро забывает об этом и при следующей же встрече может искренне обрадоваться человеку; если нужно, он может от всей души извиниться за нанесенную обиду и тут же сделать что-либо приятное обиженному человеку.

Отношение к учебе и работе: школьники этого типа могли бы добиться значительных успехов, но они легкомысленны и ленивы, не могут сосредоточиться на одном предмете, особенно если для его освоения требуются определенные длительные усилия. В принципе, все учебные предметы даются им легко, но знания, получаемые в школе, поверхностны и часто бессистемны.

Гипертим постоянно опаздывает на уроки, прогуливает (особенно те занятия, на которых ему скучно и нет возможнос-

ти выразить себя). Но ему легко наверстать упущенное, например, перед контрольной работой или экзаменом может не спать всю ночь и учить необходимый материал.

Гипертим может достичь успеха практически в любом деле. Вначале у него все спорится в руках, появляются определенные достижения, но, как только начинается обычная рутинная работа, ему становится неинтересно, дело перестает быть новым, и он готов бросить его, переключиться на что-то другое.

Часто шумный и сверхактивный гипертим создает лишь видимость продуктивной деятельности (охотно и с большим жаром берется за дело, планирует массу мероприятий, проводит совещания и т.п.), и это помогает ему делать карьеру.

Циклоидный тип

В детстве мало чем отличается от своих сверстников, но иногда производит впечатление гипертима, т.е. периодами может быть необычно шумным, озорным, постоянно что-то предпринимаящим. А затем опять становится спокойным и управляемым ребенком. С началом пубертатного периода (половой зрелости) возникают периодические фазы смены настроения, длительность которых может быть от нескольких дней до недели и более.

Доминирующие черты характера: смена двух противоположных состояний — гипертимного и гипотимного, циклические изменения эмоционального фона (периоды приподнятого настроения сменяются фазами эмоционального спада).

Привлекательные черты характера: инициативность, жизнерадостность, общительность (в периоды подъема настроения, когда он похож на гипертима), грусть, задумчивость, вялость, упадок сил — все валится из рук; то, что легко получалось вчера, сегодня совсем не получается или требует невероятных усилий (в периоды спада настроения, когда он похож на гипотима).

Отталкивающие черты характера: непоследовательность, неуравновешенность, безразличие, вспышки раздражительности,

чрезмерной обидчивости и придиристичности к окружающим. Во время спада труднее становится и жить, и учиться, и общаться. Компании начинают раздражать, риск и приключения, развлечения и контакты теряют свою прежнюю привлекательность. Подросток становится на время домоседом. Ошибки, мелкие неприятности, которые случаются в этот период из-за плохого самочувствия, переживаются им очень тяжело, тем более что есть с чем сравнивать. Ведь еще день-два назад все прекрасно получалось, например в спорте, а сегодня не идет игра, и тренер недоволен, и сам подросток не знает, что делать. И это его угнетает, он не узнает себя, свой организм, не может понять свое раздражение, нежелание видеть даже близких людей. На замечания отвечает с недовольством и грубостью, хотя в глубине души сильно переживает эти внезапные для него изменения. Но чувства безысходности не бывает, так как он понимает, что пройдет определенное время и все снова станет хорошо, все будет получаться, как и прежде. Нужно только переждать этот период спада.

«Слабое звено» этого типа: тяжело переживает эмоциональное отвержение со стороны значимых людей и коренную ломку жизненных стереотипов.

Особенности общения и дружбы: отношения с людьми носят циклический характер. Тяга к общению, новым знакомствам, бесшабашная удаль сменяются замкнутостью, нежеланием общаться даже с самыми близкими друзьями («все вы мне надоели»). По-настоящему дружить предпочитает с теми, кто хорошо понимает неизбежность перемены в отношениях на какое-то время и не обижается на это, прощает вспышки раздражительности и обидчивости.

Отношение к учебе и работе: в учебе периоды активной работы на уроках и дома сменяются этапами, когда у подростка наступает полное безразличие к учебным предметам, домашним заданиям. В работе он то гипертим (любое дело спорится и получается, но до тех пор, пока оно интересно), то гипотим — недоволен любой предлагаемой работой, найдет причину для жалоб и раздражения.

Лабильный тип

Люди с данным типом акцентуации способны погрузиться в мрачное настроение из-за нелестного слова, неприветливого взгляда, сломанной безделушки. Приятные слова, новый костюм или книга, хорошая новость могут поднять настроение, придать веселый тон разговору, но только до тех пор, пока очередная «неприятность» не испортит все.

Доминирующая черта характера: крайняя изменчивость настроения, которое меняется слишком часто и чрезмерно резко от ничтожных (незаметных для окружающих) поводов. От душевного состояния в данный момент зависит практически все: и аппетит, и сон, и общее самочувствие, и желание общаться, и работоспособность, и желание учиться и т.п.

Привлекательные черты характера: общительность, добродушие, чуткость и привязанность, искренность и отзывчивость (в периоды приподнятого настроения). Лабильного подростка отличают глубокие чувства, искренняя привязанность к тем, с кем он в хороших отношениях, кого любит и о ком заботится. При этом эта привязанность сохраняется, несмотря на изменчивость его настроения.

Отталкивающие черты характера: раздражительность, вспыльчивость, драчливость, ослабленный самоконтроль, склонность к конфликтам (в периоды подавленного настроения). Во время простого разговора может вспыхнуть, легко появляются слезы, готов сказать что-то дерзкое, обидное.

«Слабое звено»: подростки не могут справиться с эмоциональным отвержением со стороны значимых людей, тяжело переносят утрату близких или разлуку с теми, к кому привязаны.

Особенности общения и дружбы: все зависит от настроения. Если он рад и доволен жизнью, то контакты устанавливает с большим желанием; если огорчен и неудовлетворен жизнью, то контакты резко сокращаются. Настроение часто меняется от самой незначительной реплики того, с кем он дружит. Простое замечание в адрес подростка может вызвать депрессию, привести

к разрыву дружеских отношений. И напротив, слова друга могут значительно улучшить настроение, вызвать бурный прилив энергии, желание сделать что-то хорошее для него.

Он обладает хорошо развитой интуицией по отношению к людям, может довольно легко определить «хорошего» и «плохого» человека, выбирая себе друга. Предпочитает дружить с теми, кто способен в периоды спада настроения отвлечь, утешить его, поднять настроение, рассказать что-то интересное, при нападениях других — защитить и прикрыть собой, а в минуты эмоционального подъема разделить бурную радость и веселье. Он способен на преданную дружбу. Очень чутко реагирует на знаки внимания, благодарность, похвалу и поощрения, которым он действительно рад.

Отношение к учебе и работе: для таких людей характерна крайняя изменчивость. Непредсказуемость поведения и реакций на реплики и просьбы окружающих. В ответ на замечание может рассмеяться и радостно взяться за исправление указанной ошибки, но вполне возможны и слезы, и раздражение, и нежелание подчиняться законным требованиям. Знания лабильного подростка поверхностны и бессистемны, так как он не может управлять собою сам и не поддается управлению со стороны педагогов или родителей. Периоды резкого изменения настроения неподвластны ему.

Работая, лабильный подросток в состоянии переключиться, забыть о своем плохом настроении, но это происходит лишь в том случае, если работа его заинтересовала, не надоедает, увлекает его. Это является одним из условий профилактики его плохого настроения.

Астено-невротический тип

С детства у ребенка плохой сон, аппетит. Ребенок часто капризничает, плачет, боится всего. Он очень чувствителен к громким звукам, яркому свету, его быстро утомляет даже небольшое количество людей, поэтому стремится к уединению.

Доминирующие черты характера: повышенная утомляемость, раздражительность, склонности к ипохондрии.

Привлекательные черты характера: аккуратность, дисциплинированность, скромность, покладистость, исполнительность, дружелюбие, способность к раскаянию.

Отталкивающие черты характера: капризность, плаксивость, неуверенность в себе, вялость, забывчивость. Такие подростки робкие, стеснительные, с явно заниженной самооценкой, не могут при необходимости постоять за себя. Они испытывают большую тревогу в случае изменения внешних обстоятельств, ломки стереотипов, так как одним из механизмов психологической защиты является привыкание к одним и тем же вещам, укладу жизни.

«Слабое звено»: внезапные аффективные вспышки из-за сильной утомляемости и раздражительности.

Особенности общения и дружбы: астеник не стремится к близким отношениям из-за своей пугливости и неуверенности, не проявляет инициативы. Круг друзей ограничен прежде всего из-за внезапной раздражительности и частых капризов.

Отношение к учебе и работе: астенику часто мешает заниженная самооценка, тем более если педагог предъявляет повышенные требования, так как знает, что этот ребенок может учиться лучше. Но постоянные сомнения, чувство тревоги и страха перед возможной ошибкой мешают ему нормально работать на уроке, например, отвечать у доски даже в том случае, когда материал хорошо знаком. Особенно его пугают внезапные вызовы к доске, потому что подросток не может мгновенно собраться с мыслями. Он теряется, краснеет, не может ответить и потом долго и мучительно переживает свой «позор».

Работа его также быстро утомляет и не приносит чувства радости или облегчения. Тяжелая и напряженная работа вызывает раздражение, подросток может заплакать от чувства бессилия. Поэтому он нуждается в периодическом отдыхе или чередовании разных видов деятельности. Но в любом случае это должна быть не очень интенсивная физическая нагрузка.

Сенситивный тип

С первых детских лет ребенок боязлив, боится одиночества, темноты, животных, особенно собак. Избегает активных и шумных сверстников. Он достаточно общителен со знакомыми людьми, любит играть с малышами, чувствуя себя с ними уверенно и спокойно. К родным и близким очень привязан, это «домашний» ребенок, старается поменьше выходить из дома, не любит ходить в гости, тем более ездить куда-то далеко, например, в другой город, даже если там живет любимая бабушка.

Доминирующие черты характера: повышенная чувствительность, впечатлительность, чувство собственной неполноценности. Сенситивы робки и застенчивы, особенно среди посторонних людей и в необычной для них обстановке. В себе видят множество недостатков, особенно в морально-этической и волевой сферах.

Привлекательные черты характера: доброта, спокойствие, внимательность к людям, чувство долга, высокая внутренняя дисциплинированность, ответственность, добросовестность, самокритичность, повышенные требования к себе. Сенситив стремится преодолеть свои слабые стороны.

Отталкивающие черты характера: мнительность, пугливость, замкнутость, склонность к самобичеванию, растерянность в трудных ситуациях, повышенная обидчивость и конфликтность на этой почве.

«Слабое звено»: не переносит насмешек или подозрений окружающих в неблагоприятных поступках, недоброжелательного внимания или публичных обвинений.

Особенности общения и дружбы: Сенситивы охотно идут на контакт с узким кругом людей, которые вызывают у них особые симпатии. В то же время они всячески избегают знакомств и общения с людьми слишком бойкими и неугомонными. Настоятельная потребность поделиться своими переживаниями и ощущениями реализуется в общении со старыми друзьями.

Отношение к учебе и работе: сенситивы учатся из-за нежелания огорчать своих родных и преподавателей, а также из-за оп-

ределенного страха перед контрольными, зачетами, экзаменами. Отвечать у доски бояться и стесняются, чтобы не прослыть выскочкой. Но при доброжелательном отношении со стороны педагогов могут показать прекрасные результаты. Школа часто пугает их своим шумом, суетой и активностью ребят во время перемены, им хочется в это время уединиться. Привыкнув к одному классу, они страдают, если приходится переходить в другой коллектив, а тем более в другую школу.

Работа для сенситива — нечто второстепенное, а главное — это теплые и добрые взаимоотношения с коллегами, отношение к нему руководителя. Поэтому он может быть исполнительным и преданным секретарем-референтом, машинисткой, помощником и т.п.

Психастенический тип

В детстве наряду с некоторой робостью и пугливостью у таких детей проявляется склонность к рассуждениям и не по возрасту «интеллектуальные интересы». В этом же возрасте возникают различные фобии — боязнь незнакомых людей, новых предметов, темноты, страх остаться одному дома или за закрытой дверью и т.п. Критическим периодом, когда психастенические черты начинают проявляться с особой силой, является начало обучения в школе. Это связано с необходимостью отвечать за себя и тем более за других, что представляет одну из самых трудных задач для психастеника.

Доминирующие черты характера: неуверенность и тревожная мнительность, опасение за будущее свое и своих близких.

Привлекательные черты характера: аккуратность, серьезность, добросовестность, рассудительность, самокритичность, ровное настроение, верность данным обещаниям, надежность.

Отталкивающие черты характера: нерешительность, определенный формализм, безынициативность, склонность к бесконечным рассуждениям, самокопание, наличие навязчивых идей, опасений. Причем опасения адресуются в основном к

возможному событию, даже маловероятному в будущем, по принципу «как бы чего не случилось» (вдруг меня или моих родных укусит собака, я заболею или получу двойку и т.д.). Поэтому психастеноид верит в приметы. Другой формой защиты от постоянных страхов является сознательный формализм и педантизм, в основе которых лежит идея о том, что если все заранее тщательно продумать, предусмотреть и затем действовать, не отступая ни на шаг от намеченного плана, то ничего плохого не случится, все обойдется.

Таким подросткам очень трудно принять практически любое решение, они все время сомневаются, все ли обстоятельства и возможные последствия они учли. При этом они думают не о том, как добиться успеха, а о том, как избежать возможных неудач и неприятностей. Но если все же решение принимается, то психастеник начинает действовать немедленно, так как боится сам себя — «вдруг передумаю».

«Слабое звено»: бояться ответственности за себя и за других.

Особенности общения и дружбы: психастеноид стеснителен, застенчив, боится устанавливать новые контакты. В отношениях со старыми друзьями ценит именно глубокий личностный контакт, друзей у него немного, но эта дружба «на века». Помнит мельчайшие детали отношений и от души признателен за внимание к себе.

Отношение к учебе и работе: психастеноид способен заниматься, не поднимая головы, проявляя несвойственные ему целеустремленность, настойчивость и усидчивость длительное время, так как боится огорчить неудовлетворительными оценками своих близких и преподавателей. Долгое время сверяет полученный результат по справочникам, словарям, энциклопедиям, позвонит другу, спросит у него и т.п.

Психастеноид, как правило, подчиненный, который аккуратно, точно и в срок выполнит любую работу, если задание конкретно и полученная инструкция четко регламентирует порядок его выполнения. Таким людям по душе тихая, спокойная работа, например библиотекаря, бухгалтера, лаборанта или надомная работа.

Шизоидный тип

С первых школьных лет такие дети любят играть одни, мало тянутся к одноклассникам, избегают шумных детских забав, предпочитая общество более старших ребят. В подростковом возрасте бросаются в глаза прежде всего их замкнутость и отгороженность в сочетании с неумением сопереживать окружающим.

Доминирующие черты характера: фиксация интересов на явлениях собственного внутреннего мира, за которыми признается высшая ценность. Это ярко выраженный мыслительный тип, постоянно осмысливающий окружающую действительность. При этом он самостоятельно создает схемы анализа и пытается с их помощью объяснить существующий мир.

Привлекательные черты характера: серьезность, несуетливость, немногословность, устойчивость интересов и постоянство занятий. Это, как правило, талантливые, умные и неприхотливые школьники. Шизоид очень работоспособен, может долго трудиться над своими идеями, но не пробивает их, не внедряет их в жизнь.

Отталкивающие черты характера: замкнутость, холодность, рассудочность. Шизоид не энергичен, малоактивен при интенсивной работе. Эмоционально холоден, почти не выражает никаких эмоций. Он равнодушен к чужой беде, может быть даже жестоким. Но его эгоизм не сознательный, он не замечает чужого горя. В то же время может быть сам легкоранимым, так как самолюбив. Не любит, когда критикуют его идеи.

«Слабое звено»: не переносит ситуации, в которых нужно установить неформальные эмоциональные контакты, насильственное вторжение посторонних людей в его внутренний мир.

Особенности общения и дружбы: подросток очень избирателен в установлении контактов, людей он в основном не замечает, так же как и многие вещи материального мира. Но все же он нуждается в общении, которое должно отличаться глубиной и содержательностью. Круг людей, с которыми он общается, очень ограничен, как правило, эти люди старше его. Для него характерна самодостаточность в сфере отношений, он может довольствоваться общением с самим собой или с одним челове-

ка. Другом для него может быть человек, хорошо понимающий его особенности, способный не обращать внимания на его странности, замкнутость и другие отрицательные черты характера. Но если он кого-то считает своим другом, то часто становится назойливым, прилипчивым, надоедливым, требующим особого внимания к себе.

Отношение к учебе и работе: он может быть очень способным и даже талантливым, но требует индивидуального подхода, так как отличается особым видением мира, своей, не похожей ни на что точкой зрения на обычные явления и предметы. Шизоид может заниматься очень много, но не систематически, так как ему трудно выполнять общепринятые требования, да еще по не им самим придуманным схемам. Но если подросток видит, что педагог оценивает его работы, а не формальное соблюдение обязательных правил, то он может проявить весь свой талант и все способности. Если же педагог (и родители) требует от детей этого типа, например, решения задач строго определенным способом (ведь так объясняли на уроке), тогда такой подросток может быть отстающим, несмотря на то, что ему вполне по силам решить эти задачи несколькими оригинальными способами. Это относится не только к математике, но и ко всем остальным учебным предметам.

Эпилептоидный тип

С дошкольного возраста у детей, предрасположенных к данному типу акцентуации, замечается недетская бережливость одежды, своих игрушек, всего своего и крайне злобная реакция на тех, кто пытается овладеть их собственностью, а с первых школьных лет проявляется мелочная скрупулезность и повышенная аккуратность.

Доминирующие черты характера: любовь к порядку, стремление поддерживать уже установленный порядок, консервативность (не признают того, что еще не принято другими); высокая активность (школьники полны жизненной энергии, они с охотой занимаются физкультурой, бегают, громко говорят, органи-

зуют всех вокруг себя; своей активностью часто мешают окружающим); агрессивность (подростки в экстремальных ситуациях становятся храбрыми и даже безрассудными, а в обыденной жизни у них проявляется гневливость, взрывчатость, придирчивость, бывают периоды злобно-тоскливого настроения с поиском объекта, на котором можно сорвать зло; такие дети злопаятны и мстительны).

Привлекательные черты характера: тщательность, аккуратность, исполнительность, бережливость (часто переходящие в излишний педантизм), надежность (всегда выполняет свои обещания), пунктуальность (чтобы не опоздать, заведет два будильника и попросит родителей разбудить его), внимательность к своему здоровью.

Отталкивающие черты характера: жестокость, нечувствительность к чужому горю, любит и ценит только себя, чрезмерная требовательность, приводящая к раздражительности в связи с замеченным беспорядком, неаккуратностью других или нарушением ими определенных правил.

«Слабое звено»: практически не переносит неподчинения себе и бурно восстает против ущемления своих интересов.

Особенности общения и дружбы: он любит устоявшийся порядок в дружбе и общении с людьми, поэтому не заводит случайных знакомств, а предпочитает общение с друзьями детства и школьными товарищами. Но если подросток считает кого-то своим другом, то он выполняет все обязательства, которые накладывает на него дружба. Измены в дружбе (как и в любви) он никогда не простит.

Отношение к учебе и работе: эпилептоиды отличаются целеустремленностью, выполняют все домашние задания, никогда не прогуливают уроков (таков порядок и его нужно соблюдать), часто бывают отличниками. В дальнейшем такие школьники лучше всего проявляют себя в работе, связанной с поддержанием порядка, правил и норм, принятых кем-то другим. Например, финансист соблюдает денежную дисциплину, юрист — законы, учитель выполняет учебные программы, военный — требования устава и т.п.

Истероидный тип

Этот тип акцентуации виден с раннего детства. Милый малыш в центре комнаты в присутствии большого количества взрослых незнакомых ему людей без всякого смущения декламирует стихи, поет незамысловатые песенки, демонстрируя и свои таланты, и свои наряды. Главное для него в этот момент — восхищение окружающих. Если все гости сели за праздничный стол и забыли о нем, он непременно попробует еще и еще раз обратить на себя всеобщее внимание. В случае неудачи он просто опрокинет на скатерть стакан или разобьет блюдо. Его начинают ругать, он закатывает истерику, но он добился своего — всеобщего внимания, пусть даже такой ценой.

Доминирующие черты характера: демонстративность, т.е. стремление быть постоянно в центре внимания, причем иногда любой ценой, беспредельный эгоцентризм, ненасытная жажда постоянного внимания к себе, восхищения, удивления, почтения, поклонения.

Привлекательные черты характера: упорство и инициативность, коммуникабельность и целеустремленность, находчивость и активность, ярко выраженные организаторские способности, самостоятельность и готовность взять на себя руководство, энергичность, хотя он быстро выдыхается после выплеска энергии.

Отталкивающие черты характера: способность к интригам и демагогии, лживость и лицемерие, задиристость и бесшабашность, необдуманный риск (но только в присутствии зрителей), похвальба несуществующими успехами, учет только собственных желаний, явно завышенная самооценка, обидчивость, когда задевают его лично.

«Слабое звено»: неспособность переносить удары по эгоцентризму, разоблачение его вымыслов, а тем более их высмеивание, что может привести к острым аффективным реакциям, включая изображение суицидных попыток.

Особенности общения и дружбы: истероид постоянно нуждается в многочисленных зрителях. Это основная форма его жизни — жизнь на людях и для людей. Но он общается, как правило, только с теми, кто явно или неявно выражает свое восхище-

ние им, боготворит его способности и талант. Если таких людей мало, истероид прилагает немало усилий, чтобы этот круг почитателей стал значительно шире. Истероиды стремятся дружить с очень известными людьми, чтобы часть их славы доставалась и им, или с людьми, в чем-то проигрывающими им, чтобы еще больше оттенить свои способности.

Отношение к учебе и работе: в школу он ходит не учиться, а общаться, именно от этого он получает основное удовольствие. Чтобы привлечь внимание, ему приходится не просто хорошо учиться, а учиться лучше всех, удивлять учителей своими способностями к разным предметам. Чаше всего истероид — одаренный, талантливый человек, поэтому ему легко даются многие профессии, но лучше всего ему работается самостоятельно, вне коллектива, вне обязательных рамок.

Неустойчивый тип

С детства непослушны, непоседливы, всюду лезут, но при этом трусливы, боятся наказаний, легко подчиняются другим детям. Такой тип акцентуации характера формируется нередко у детей, которые перенесли травму мозга. Поэтому к ним нужен особенно тактичный подход. Доминирующая черта характера: полное непостоянство проявлений. В отличие от конформного типа неустойчивый зависит не от группы окружающих его людей, а от любого человека, который в эту минуту оказался рядом с ним. Его ничто не может удержать, он поддается влиянию этого человека.

Привлекательные черты характера: общительность, открытость, услужливость, доброжелательность, быстрота переключения в делах и общении. Часто внешне такие подростки послушны, готовы искренне выполнить просьбу взрослых, но их желания быстро пропадают, и через некоторое время (иногда совсем незначительный период) они или забывают о том, что обещали, или ленятся и придумывают массу причин, объясняющих невозможность выполнить обещанное.

Отталкивающие черты характера: безволие, тяга к пустому времяпрепровождению и развлечениям, болтливость, хвастовство, соглашательство, лицемерие, трусость, безответственность.

«Слабое звено»: наблюдается стремление к безнадзорности, сильная тяга к праздности, безделью, развлечениям, бесконтрольности.

Особенности общения и дружбы: подростки этого типа пассивны, стараются избегать конфликтов. Контакты в целом беспорядочные и бесцельные. Они могут быть в составе сразу нескольких групп, при этом они действительно перенимают правила и стиль поведения каждого коллектива. Человек этого типа склонен жить сегодняшним днем, часами может смотреть телевизор или видео, слушать музыку, ничего не делая при этом. Его в принципе не интересуют развлечения, которые требуют определенных интеллектуальных усилий. Попадая в группы сверстников, они выполняют роли подручных у лидеров, могут стать соучастниками правонарушений и других неблагоприятных поступков. Склонны к аффективным вспышкам, часто отмечается почти полная расторможенность. Например, если такой подросток, прибежав в школьную столовую, не смог ничего купить, чтобы перекусить (нет ничего подходящего), он запросто может сбегать в соседний магазин, даже если при этом он опоздает на следующий урок.

Отношение к учебе и работе: с первых классов школы нет желания учиться. Под влиянием очередного увлечения они могут начать хорошо учиться или забросить занятия. В последнем случае у них появляются большие пробелы в знаниях и дальнейшее усвоение нового материала (даже если появляется огромное желание учиться) осложняется. На уроках внимание неустойчивое, часто и надолго отвлекаются от работы. Домашние задания выполняют неохотно и нерегулярно, занятия их бессистемны. Именно поэтому за ними нужен постоянный, но тактичный контроль. На работе неустойчивый тип также ненадежен, может подвести в любую минуту.

Конформный тип

Этот тип характера встречается довольно часто. Ребенок соглашается со всем, что ему предлагает ближайшее окружение,

но стоит ему попасть под влияние другой группы, он изменяет отношение к тем же вещам на противоположное. Такой подросток как бы утрачивает свое личностное отношение к миру, его суждения и оценки окружающего мира полностью совпадают с мнением тех людей, с которыми он общается в данный момент. Причем он не выделяется, не навязывает свое личное мнение, а просто представляет «массу», которая согласна с лидером.

Доминирующие черты характера: постоянная и чрезмерная приспособляемость к своему непосредственному окружению, почти полная зависимость от малой группы (семьи, компании), в которую он входит в данный момент. Жизнь идет под девизом «Думать, как все, делать, как все, и чтобы все было, как у всех». Это распространяется и на стиль одежды, и на манеру поведения, и на взгляды по самым важным проблемам. Эти подростки привязываются к группе сверстников и безоговорочно принимают систему ее ценностей, какими бы эти ценности ни были, без всякой критики. Поэтому их ближайшее будущее во многом определяется характером и направленностью группы, в которую они входят в данный момент.

Привлекательные черты характера: дружелюбие, исполнительность, покладистость, дисциплинированность. В группе они не являются источниками конфликтов или раздоров, так как принимают стиль жизни группы без всякого критического осмысления, ими удобно командовать. Они слушают рассказы ребят о «подвигах», соглашаются с теми предложениями, которые поступают от лидеров, охотно участвуют в приключениях, но потом могут и раскаяться. Хотя собственной смелости и решительности что-то предложить у них, как правило, не хватает. Но если в группе модно быть «храбрым», они могут такими стать.

Оттапливающие черты характера: несамостоятельность, безволие, почти полное отсутствие критичности как в отношении себя, так и своего ближайшего окружения, что может послужить причиной аморальных поступков. Но если группа, которая является для подростка значимой в данный момент, имеет положительную направленность, то и он может достичь серьезных успехов, например, занимаясь в какой-либо секции.

«Слабое звено»: не переносит крутых перемен, ломки жизненного стереотипа. Лишение привычного окружения может послужить причиной реактивных состояний.

Особенности общения и дружбы: конформный тип легко устанавливает контакты с людьми, при этом подражает тем, кого считает лидерами. Но дружеские отношения очень непостоянны, зависят от складывающейся ситуации. Такие подростки не стремятся первенствовать среди друзей, не проявляют интереса к новым знакомствам. Самой группой они воспринимаются как бесцветные, малоинтересные ребята, которые готовы слушаться других и мало что способны предложить сами.

Отношение к учебе и работе: в учебе конформный тип проявляет себя так же, как и во всем остальном. Если его окружение, группа, в которую он входит, учится хорошо, то и он будет прикладывать усилия, чтобы не отставать от своих друзей. Если же группа пренебрегает учебой, прогуливает уроки, то и он будет вести себя так же. Это не дает ему возможности полностью раскрыть все свои способности. К работе он относится в зависимости от настроения группы: может быть очень трудолюбивым и исполнительным, творчески и изобретательно выполнять все, что ему поручено. Но может и отлынивать от работы, делать ее формально. Все зависит от окружения.

При сложных психогенных ситуациях, длительно воздействующих на «слабое звено» характера, акцентуации могут стать почвой для острых аффективных реакций, условием для развития психопатий. Психопатия — патология характера, при которой:

- 1) характер остается относительно стабильным во времени, т.е. «каков в колыбельке, таков и в могилке»;
- 2) одни и те же черты характера обнаруживаются повсюду. Если человек дома деспот, а на людях — душа-человек, то он не психопат;
- 3) у человека постоянно возникают жизненные трудности (социальная дезадаптация).

Причиной возникновения психопатии могут являться:

- 1) заболевания (травмы головного мозга, инфекции, интоксикации, психотравмы и т.п.);
- 2) врожденная неполноценность нервной системы по причине наследственности, родовой травмы и пр.

Акцентуированные личности — клиенты психологов, они требуют пристального внимания и заботы родителей, педагогов, а психопатией должны заниматься медики.

Воспитание и перевоспитание характера

Характер не дан нам от рождения, а формируется в течение всей жизни. Сенситивным периодом для формирования характера можно считать возраст от 2—3 до 9—10 лет, когда дети много и активно общаются с окружающими взрослыми, с готовностью их принимают, подражают во всем. Психоаналитики утверждают, что каждый человек еще в детстве создает сценарий собственной жизни. С возрастом мы немного пересматриваем его, добавляем новые детали, но в целом характер и жизненные ориентиры остаются такими, как в детстве. Каким будет жизненный сценарий, характер, во многом зависит от тех установок, которые дают ребенку родители, от их высказываний, от того, какие чувства запрещаются, а какие поощряются в семье. Если человека преследуют неудачи, а события, ситуации, конфликты время от времени повторяются и имеют нежелательный конец, значит, скорее всего, имеет место негативный сценарий, т.е. стратегия формирования характера, жизненный план, которым вы пользуетесь, неудачны.

Не только окружающие люди воспитывают человека, но и он сам может заниматься своим воспитанием. Самовоспитание — систематическая и сознательная деятельность человека, направленная на саморазвитие, самоусовершенствование.

➡ Бенджамин Франклин (1706—1790) — американский просветитель и государственный деятель, один из авторов Декларации независимости США, в молодости составил для себя план самовоспитания и в конце каждой недели отмечал случаи его невыполнения. Вот этот комплекс:

- Воздержание. Нужно есть не до пресыщения и пить не до опьянения.
- Молчание. Нужно говорить только то, что может принести пользу мне или другому; избегать пустых разговоров.
- Порядок. Следует держать все свои вещи на своих местах; для каждого занятия иметь свое место и время.
- Решительность. Нужно решаться выполнять то, что должно сделать; неукоснительно выполнять то, что решено.
- Трудолюбие. Нельзя терять время попусту; нужно быть всегда занятым чем-то полезным; следует отказываться от всех ненужных действий и контактов.
- Искренность. Нельзя обманывать, надо иметь чистые и справедливые мысли.
- Справедливость. Нельзя причинять кому бы то ни было вред; нельзя избегать добрых дел, которые входят в число твоих обязанностей.
- Умеренность. Следует избегать крайностей; сдерживать, насколько ты считаешь уместным, чувство обиды от несправедливостей.
- Чистота. Нужно не допускать телесной грязи; соблюдать опрятность в одежде и в жилище.
- Спокойствие. Не следует волноваться по пустякам.
- Скромность.

«В целом, — так Франклин подводил итог к концу жизни, — хотя я весьма далек от того совершенства, на достижение которого были направлены мои честолюбивые замыслы, но старания мои сделали меня лучше и счастливее, чем я был бы без этого опыта...»



Самовоспитание начинается с осознания и принятия мотивации к самоизменению. Формируя и реализуя такую мотивацию, человек сталкивается с внешними и внутренними трудностями, преодоление которых требует его волевых усилий.

Только на определенной стадии развития личности человек начинает осознавать не только внешние, но и внутренние ис-

точники своего поведения и на основе этого может целенаправленно изменять и корректировать мотивы, цели и способы деятельности.

Самовоспитание требует достаточно развитого интеллекта и силы воли, поэтому в раннем и дошкольном детстве вопрос о самовоспитании не стоит, но уже в младшем школьном возрасте у ребенка начинает возникать внутренняя мотивация к самозменению. Наиболее чувствительным периодом для самовоспитания является подростковый возраст. Задача взрослого на этом этапе — поддержать в ребенке стремление к самосовершенствованию, учитывая возрастные и индивидуальные особенности, оказать ему помощь в постановке и осуществлении целей самовоспитания. Как при обучении основная задача педагога — «научить учиться», так в воспитании важно «воспитать внутреннего воспитателя».

Самовоспитание осуществляется с помощью различных методов, средств и приемов. К наиболее распространенным относятся самообязательства, ведение дневника, планирование личной жизни и профессиональной деятельности, самоотчет и др.

Самообязательства включают осознание целей и задач самосовершенствования, выработанные, продуманные, внутренне принятые решения по формированию и развитию у себя того или иного качества или группы качеств.

В соответствии с самообязательствами разрабатываются принципы и правила личного поведения как основы высокой самоорганизации личной жизни, учебной, служебной и общественно-политической деятельности человека.

Известны многие факты разработки и эффективного использования таких правил, например: «Если я знаю, что знаю мало, я добьюсь того, чтобы знать больше»; или: «Для того чтобы достигнуть необходимой высоты, нужно держаться правила: семь раз отмерь, один раз отрежь»; «Надо взять за правило: лучше числом поменьше, да качеством повыше» и др.

Часто человек самостоятельно формулирует для себя личные правила, которых стремится придерживаться в целях самосовершенствования, самоорганизации. Однако это могут быть

правила, вытекающие из основ христианской морали и нравственности или заимствованные у великих людей прошлого и современности.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ
ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Дайте понятие характера. Как характер связан с темпераментом?
2. Перечислите и оцените наиболее известные попытки создать типологию характера.
3. Назовите типичные черты характера для каждого типа акцентуации личности.
4. Составьте программу работы над чертой характера, которая вам мешает.
5. Какова основная идея следующей молитвы: «Господи, даруй мне мужество, чтобы изменить то, что я в состоянии изменить, спокойствие, чтобы принять то, чего я изменить не в состоянии; и мудрость, чтобы отличить одно от другого».

СПОСОБНОСТИ

Способности — это то, чем Платон, Аристотель и Фукидид отличались от афинских идиотов своего времени.

Э. Торндайк

ПОНЯТИЕ СПОСОБНОСТЕЙ И ЗАДАТКОВ

Как часто свою лень и нежелание трудиться мы оправдываем отсутствием способностей. В жизни мы часто отождествляем способности и знания, умения, навыки. Тот способный, ошибочно считаем мы, кто больше знает и умеет. Это определение способностей приводит нас в конечном итоге в тупик.

➡ Известно немало курьезных историй, в которых способности гениальных людей не были по достоинству оценены. Например, на экзамене в Академию художеств В.И. Сурикову было отказано в обучении, так как, по мнению экзаменаторов, у него полностью отсутствуют способности к изобразительной деятельности. Инспектор Академии, просмотрев представленные им рисунки, заявил: «За такие рисунки вам даже мимо Академии надо запретить ходить». Ошибка преподавателей Академии заключалась в том, что на экзамене они оценивали вовсе не способности, а лишь наличие определенных умений и навыков рисования. В дальнейшем Суриков делом опроверг эту ошибку, овладев в течение трех месяцев нужными умениями и навыками, в результате чего те же педагоги сочли его на этот раз достойным зачисления в Академию. ⬅

Способности проявляются не в самих знаниях, умениях и навыках, а в динамике их приобретения, в том, насколько быстро и легко человек осваивает конкретную деятельность. От способностей зависит качество выполнения деятельности, ее ус-

пешность и уровень достижений и также то, как эта деятельность выполняется.

Б.М. Теплов выделил следующие три основных признака понятия «способность».

Во-первых, под способностями понимаются индивидуально-психологические особенности, отличающие одного человека от другого; никто не станет говорить о способностях там, где речь идет о свойствах, в отношении которых все люди равны.

Во-вторых, способностями называют не всякие вообще индивидуальные особенности, а лишь такие, которые имеют отношение к успешности выполнения какой-либо деятельности или многих деятельностей.

В-третьих, понятие «способность» не сводится к тем знаниям, навыкам или умениям, которые выработаны у данного человека.

Серьезной ошибкой являются скоропалительные утверждения, что у данного человека нет способностей, т.е. низкая обучаемость, на том лишь основании, что он не овладел еще необходимыми умениями и навыками, прочными знаниями, сложившимися приемами работы, т.е. обученность пока невелика. Альберт Эйнштейн в средней школе считался весьма заурядным учеником, у А.С. Пушкина в лицее по математике часто стояло неудовлетворительно.

Обратная ошибка заключается в том, что способными часто объявляются люди, которые добиваются блестящих результатов своим усердием, ценой бессонных ночей, постоянной перегрузкой.

Говоря о способностях, важно охарактеризовать их качественно и количественно. Важно знать, к чему обнаруживает способности ребенок, следовательно, какие индивидуально-психологические, физиологические особенности его больше развиты и должны эксплуатироваться, в какой мере способен он выполнять требования, предъявляемые деятельностью, насколько быстрее, легче, основательнее по сравнению с другими он овладевает знаниями.

Чтобы определить, к чему более способен ребенок, необходимо вначале проанализировать его анатомио-физиологичес-

кие особенности в строении головного мозга, органов чувств и движения, т.е. его **задатки**. Задатки являются врожденными предпосылками способностей, тем «биологическим фундаментом», на котором мы строим свой «дом способностей». Очевидно, что тот, кто строит дом на голом месте, в менее выигрышном положении, чем тот, кому по наследству уже достался первый этаж. Однако задатки могут так и остаться бесполезным строительным материалом для способностей, «хламом», если мы их вовремя не заметим и не будем развивать в деятельности. Прекрасно написал об этом в своем рассказе «Пианино» В. Сароян.

➡ — Я волнуюсь всякий раз, когда вижу пианино, — сказал Бен.

— Ты умеешь играть? — спросила Эмма.

— То, что я делаю, вряд ли можно назвать игрой, — сказал Бен.

Войдя в магазин, они подошли к маленькому пианино в углу. Эмма увидела, как Бен улыбается. Он стоял перед маленьким пианино и глядел на него сверху вниз. «Он, наверно, слышал хорошую игру на пианино, — подумала Эмма, — любит музыку и всякий раз, когда видит клавиши, вспоминает про музыку и воображает, будто и он имеет к ней какое-то отношение».

Эмма увидела, как его руки тихо потянулись к черным и белым клавишам, словно он был настоящим пианистом. Бен взял несколько тихих аккордов. Никто не подходил к нему и никто не пытался ему что-нибудь продать. Стоя, Бен едва касался клавиш и рождал звуки, которые, по его словам, нельзя было назвать игрой на пианино.

И она поняла: это чудесно. Он играл всего каких-нибудь полминуты. Потом посмотрел на нее и сказал:

— Звучит хорошо.

— Мне показалось, что оно у тебя звучит чудесно, — ответила Эмма.

— Если бы я имел пианино, — сказал Бен, — Я мог бы просиживать возле него часами.

Бен сел и дотронулся до клавиш. То, что он сделал, еще нельзя было назвать игрой на пианино.

Пятнадцать или двадцать секунд он прогуливался по клавишам, а потом нашел какую-то мелодию и минуты две не отпускал ее от себя. К концу музыка стала тихой, печальной. Он дал мелодии разрастись. Потом он перестал играть и встал со стула.

— Где ты научился играть? — спросила Эмма.

— Я никогда не учился играть, — сказал Бен. — Но где бы я ни увидел пианино, я всегда стараюсь его попробовать, с самого детства. Наверно потому, что у меня нет денег.



Не всякая деятельность развивает задатки в способности. Некоторые виды деятельности не только не развивают, а, наоборот, отвлекают и даже тормозят развитие основных способностей. Так, если человек, имеющий музыкальные или изобразительные задатки, будет вынужден заниматься тяжелым физическим трудом, то эта деятельность вряд ли разовьет в нем заложенные способности.

Задатки неспецифичны по отношению к конкретному содержанию и конкретным формам деятельности, они многозначны; на основе одних и тех же задатков могут развиваться различные способности в зависимости от характера требований, предъявляемых деятельностью. Так, человек, обладающий хорошим слухом и чувством ритма, может стать музыкальным исполнителем, дирижером, танцором, певцом, музыкальным критиком, педагогом, композитором и т.д. Вместе с тем нельзя считать, что влияние задатков совсем нейтрально по отношению к будущим способностям. Так, особенности слухового анализатора скажутся именно на способностях, требующих участия этого анализатора. Таким образом, индивидуальные задатки в какой-то мере избирательны, неодинаковы по отношению к разным видам деятельности.

С другой стороны, реальная деятельность оказывается шире способностей, необходимых для конкретного ее вида. Вероятно, поэтому Н. Коупленд отмечал, «что обычный человек использует только 10% своих физических и умственных способностей. Разница между той силой, которую он использует, и той, которая действительно имеется в его распоряжении, — это разница между тем, что он есть, и тем, что он может быть». В связи с этим способности можно разделить на **актуальные** и **потенциальные**.

Потенциальные способности не реализуются в конкретном виде деятельности, но способны актуализироваться при изме-

нении соответствующих социальных условий. К актуальным, реализованным способностям относят не только те, которые реализуются и развиваются в тех или иных видах деятельности, но и те, которые необходимы в данный момент и реализуются в настоящем конкретном виде деятельности. Потенциальные и актуальные способности выступают косвенным показателем характера социальных условий, в которых развиваются способности индивида. Именно характер социальных условий препятствует или способствует развитию потенциальных способностей, обеспечивает или не обеспечивает превращение их в актуальные.

Следует помнить и о временных параметрах развития способностей, так называемых сензитивных периодах формирования функций. Каждый ребенок в своем развитии проходит периоды повышенной чувствительности к тем или иным воздействиям, к освоению того или иного вида деятельности.

Известно, например, что у ребенка 2—3 лет интенсивно развивается устная речь, в 5—7 лет он наиболее готов к овладению чтением. В среднем и старшем дошкольном возрасте дети увлеченно играют в ролевые игры и обнаруживают чрезвычайную способность к перевоплощению и вживанию в роли. Важно, что эти периоды особой готовности к овладению специальной деятельностью рано или поздно кончаются, и если какая-то функция не получила своего развития в благоприятный период, то впоследствии ее развитие оказывается чрезвычайно затруднено, а то и вовсе невозможно. Например, в подростковом возрасте уже очень трудно научиться прямохождению и речи.

Исследования, проведенные на животных, показали, что сензитивные периоды могут быть очень короткими и составлять недели и даже дни. Но зато формирование определенной функции может произойти почти «с места» — в результате одного или двух повторений. Именно так в детстве, например, фиксируются аффективные реакции.

Прекрасно, когда есть задатки к жизненно необходимой способности, но как быть, если способность нужна, например, для успеха в профессии, а задатков к ней нет?

Заниматься деятельностью приходится не только тем, кто имеет к ней способности, но и тем, кто их не имеет. Если человек вынужден продолжать занятия этой деятельностью, он сознательно или несознательно будет компенсировать недостаток способностей, опираясь на сильные стороны своей личности. По наблюдениям Е.П. Ильина, компенсация может осуществляться через приобретаемые знания или умения, либо через формирование типического стиля деятельности, либо через другую, более развитую способность. Возможность широкой компенсации одних свойств другими ведет к тому, что относительная слабость какой-нибудь одной способности вовсе не исключает возможности успешного выполнения деятельности, наиболее тесно связанной с этой способностью. Недостающая способность может быть в очень широких пределах компенсирована другими, высокоразвитыми у данного человека.

В таком случае, чем развитее у личности общие способности, т.е. способности к обучению, тем легче он будет компенсировать недостающие специальные способности, т.е. способности к определенной деятельности, например, музыкальные, художественные, артистические...

Возможность компенсации одних способностей при помощи развития других существенно развивает внутренний потенциал каждого человека, открывает новые пути к выбору профессии и совершенствования в ней. Однако несмотря на возможности компенсации, проблема точного определения сферы трудовой деятельности, в наибольшей степени соответствующей задаткам человека, остается чрезвычайно актуальной.

СПОР О ПРИРОДЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ

Причины блестящих способностей у одних и почти полное их отсутствие у других — предмет бурных споров среди ученых еще со времен Платона. В обыденном сознании, как и в науке,

на этот вопрос также существуют два диаметрально противоположных мнения. С одной стороны, говорят: «Яблоко от яблони не далеко падает. Роза от крапивы не вырастает», а с другой стороны, есть мнение, что «человек сам кузнец своего счастья». Итак, способности передаются по наследству или же зависят от воспитания и среды, в которой находится ребенок?

Рассмотрим доказательства той и другой точек зрения.

Обычно в качестве доказательства наследственности способностей рассматривают их раннее проявление у ребенка, когда факт какого либо социального влияния на него еще исключен. Так, известно, что у Моцарта обнаружили музыкальные способности в 3 года, у Гайдна — в 4 года, Рафаэль проявил себя в живописи в 8 лет, Ван-Дейк — в 10, Гаусс проявил чрезвычайные способности к математике в 4 года и т.д.

О врожденных способностях говорят, указывая на династии выдающихся людей.

➡ В семье Бахов было около 60 музыкантов, из них более 20 — выдающихся, но всемирную славу семье принес Иоган Себастьян Бах.

Установлено, что прабабушка Л.Н. Толстого — Ольга Трубецкая и прабабушка А.С. Пушкина — Евдокия Трубецкая были родными сестрами. ⬅

Интересный эксперимент проводился с определением музыкальности у детей и родителей. Сравнивалась музыкальность детей, чьи родители были музыкальны либо немусикальны. Результаты оказались следующие (табл. 1).

Таблица 1

Дети / родители	Ярко выраженная музыкальность	Совсем немусикальны
Оба музыкальны	85%	7%
Оба немусикальны	25%	58%

Достаточно очевидно, что подобные факты не являются строгими, поскольку не позволяют развести действие на-

следственности и среды: при выраженных способностях родителей с большей вероятностью создаются благоприятные, а иногда и уникальные условия для развития тех же способностей у детей.

Вспоминаются в связи с этим яркие описания регулярных музыкальных праздников в семье Бахов. В их семейном хоре каждый участник, включая детей, получал свой «голос» и должен был вести его в сложной многоголосой фуге.

Более строгие факты поставляют исследования с применением близнецового метода. В ряде исследований сравнивались между собой показатели способностей однояйцевых (монозиготных) близнецов и простых братьев и сестер (так называемых сибсов). Корреляция показателей внутри монозиготных пар оказалась очень высокой: 0,8—0,7, когда те же сравнения в парах сибсов дали коэффициенты порядка 0,4—0,5.

В пользу наследственности способностей свидетельствуют также существующие многочисленные династии артистов, художников, моряков, врачей, педагогов... Однако, скорее всего, в большинстве случаев следует говорить не о биологической, а о социальной наследственности. Ребенок идет по стопам родителей не только из-за наследственной предопределенности, но и потому, что с детства узнал и полюбил их профессию.

Впечатляющие результаты были получены также в экспериментах на животных с применением метода искусственной селекции.

➡ В исследовании крысы обучались находить путь в лабиринте. Из всех животных отбирались те, которые справлялись с задачей наиболее успешно, и те, которые, наоборот, были наименее успешными. Внутри каждой группы («умных» и «глупых») производились скрещивания. В следующем поколении процедура повторялась: снова отбирались «умные» и «глупые» животные и снова они скрещивались между собой внутри каждой группы. Так повторялось в течение шести поколений. Эти опыты убедительно доказали возможность накопления генетической пред расположенности к успешному обучению. ⬅

Концепцию наследственности способностей нельзя признать объясняющей все факты проявления способностей, и абсолютное следование ей является скорее результатом педагогической и психологической малограмотности. По существу, в настоящее время это «удобное» объяснение причины возникновения способностей, так как «дар природы» освобождает от необходимости много трудиться и хорошо обучать.

Представители другой крайней точки зрения считают, что особенности психики целиком определяются качеством воспитания и обучения. Так, еще в XVIII в. К.А. Гельвеций провозгласил, что посредством воспитания можно сформировать гениальность, а Дж. Локк уподоблял ребенка «чистой доске» (*tabula rasa*), на которую можно нанести любые умения к любой деятельности без учета фактора наследственности.

Сторонники данного направления ссылаются на случаи, когда дети самых отсталых и примитивных племен, получив соответствующее обучение, ничем не отличались от образованных европейцев. Здесь же говорят о случаях социальной изоляции, ведущих к дефициту общения, в особенности о так называемых детях-маугли, которые убедительно свидетельствуют о непоправимом уроне, даже невозможности собственно человеческого развития вне социума. Доказательства представляют также факты массового развития некоторых специальных способностей в условиях определенных культур. Пример такого развития был обнаружен в исследовании звуковысотного слуха, которое проводилось под руководством А.Н. Леонтьева.

Звуковысотный слух, или восприятие высоты звука, составляет основу музыкального слуха. Исследуя эту способность с помощью специального метода, ученые обнаружили сильную недоразвитость ее примерно у одной трети взрослых русских испытуемых. Как и следовало ожидать, эти же лица оказались крайне немзыкальны. Применение того же метода к испытуемым-вьетнамцам дало противоположные результаты: все они по показателям звукочастотного слуха оказались в группе лучших. По другим тестам эти испытуемые обнаружили также

100% музыкальности. Эти удивительные различия находят объяснение в особенностях русского и вьетнамского языков. Во вьетнамском языке высота звука несет функцию смысловоразличения, а в русском языке такой функции у высоты речевых звуков нет. В русском, как и во всех европейских языках, фонемы различаются по своему тембру. В результате все вьетнамцы, овладевая в раннем детстве родной речью, одновременно развивают музыкальный слух, чего не происходит с русскими или европейскими детьми. Пример этот поучителен, так как показывает фундаментальный вклад условий среды и упражнений в формирование такой «классической» способности, какой всегда считался музыкальный слух.

Конечным выводом этой концепции явилось положение о том, что у каждого человека можно сформировать любые способности. Придерживаясь данного взгляда, американский ученый У. Ушби утверждает, что способности определяются прежде всего той программой интеллектуальной деятельности, которая была сформирована у человека в детстве. В соответствии со своей программой одни люди решают творческие задачи, а другие — только репродуктивные. В настоящее время приверженцы этой концепции в США создают специальные центры «выращивания» одаренных детей. Так, в Филадельфийском институте наилучшего использования человеческого потенциала занятия по умственному развитию детей начинают с 4—5 лет, считается, что дорога каждая минута и мозгу нельзя давать отдыхать. Представители института внушают родителям, что умственный потенциал их детей не уступает умственному потенциалу Леонардо да Винчи, Шекспира, Моцарта и Эйнштейна.

Однако жизненные наблюдения и специальные исследования свидетельствуют, что нельзя отрицать природных предпосылок способностей. Не признавая врожденности способностей, психология не отрицает врожденность особенностей строения мозга, которые могут оказаться условиями успешного выполнения определенной деятельности.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ
ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Дайте определение способностей.
2. Приведите доводы в защиту биологизаторской концепции способностей.
3. Приведите доводы, доказывающие правоту социологизаторской концепции способностей.
4. Какой точки зрения на природу человеческих способностей придерживаетесь вы? Обоснуйте свой ответ.

ЭМОЦИИ

...В сущности, буря — пустяк!
В бурю лишь крепче руки.
И парус поможет и киль.
Гораздо трудней не свихнуться со скуки
И выдержать полный штиль.

«Машина времени»

ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ ЭМОЦИЙ

Эмоции — процесс импульсивной регуляции поведения, основанный на отражении значимости внешних воздействий, их благоприятности или вредности для жизнедеятельности человека.

Эмоции возникают в ответ на явления в окружающей среде, отвечающие или не отвечающие потребностям человека. В случае неудовлетворения потребностей возникают отрицательные эмоции, при удовлетворении той или иной потребности — положительные. Эмоция успеха (положительная) усиливает желание человека добиться поставленной цели, эмоция неуспеха (отрицательная) тормозит, а иногда и дезорганизует деятельность.

➔ Ученые пришли к заключению, что эмоции осуществляют энергетическую мобилизацию организма. Так, например, радость сопровождается усилением иннервации в мышцах, при этом мелкие артерии расширяются, усиливается приток крови к коже, кожа делается теплее, ускоренное кровообращение облегчает питание тканей и способствует улучшению физиологических процессов. Радость молодит, так как создаются оптимальные условия питания всех тканей тела. Напротив, физиологические проявления печали характеризуются парализующим действием на мышцы. Движения в результате медленные и слабые, сосуды сжимаются, ткани обескровливаются, появляется озноб, недостаток воздуха и тяжесть в груди. Огорчения очень старят, поскольку они сопровожда-

ются изменениями кожи, волос, ногтей, зубов и пр. Итак, если вы хотите подольше сохранить молодость, то не выходите из душевного равновесия по пустякам, чаще радуйтесь и стремитесь удержать хорошее настроение. 

Человек не может жить без эмоций. Те люди, чья жизнь слишком однообразна, кто лишен возможности получать время от времени сильные эмоции, пусть даже и отрицательные, начинают испытывать настоящий эмоциональный голод. Отсутствие сильных эмоций приводит к снижению результативности деятельности. Представьте себе спортсмена, который относится к тренировкам и выступлениям откровенно безразлично, не испытывает радости от победы и горечи и стыда от поражения. Сложно ожидать, что от такого будет результат.

Пытаясь преодолеть эмоциональный голод, человек может подсознательно стремиться к совершению опасных и рискованных действий. Любой рискованный поступок, особенно связанный в нашем представлении с какой-либо опасностью, вызывает сильные эмоции. Желая испытать эмоциональный подъем или получить порцию адреналина, одни штурмуют опасные горные вершины, другие несутся с бешеной скоростью по автострате, отправляются в рискованные путешествия, ввязываются в авантюрные истории и т.д. Человек, стремясь удовлетворить потребность в сильных эмоциях, создает для себя проблемные ситуации и часто впоследствии сам не знает, как с ними справиться.

Многие, кому не хватает сильных эмоциональных переживаний, восполняют эмоциональный голод путем просмотра фильмов ужасов, остросюжетных боевиков, сериалов, т.е. эмоционально переживают страсти других людей.

Итак, повседневные сильные эмоции будут губительными для человека, однако совсем исключить сильные переживания из нашей жизни нельзя. Эмоции играют очень важную роль в жизни и деятельности человека.

Сигнальная функция эмоций. Эмоции дают субъективную окраску происходящему вокруг нас и в нас самих. Эмоции сигнала

лизируют окружающим о нашем внутреннем состоянии: «не подходи, я злюсь», «обрати на меня внимание, у меня радость, которой хочу поделиться». На одно и то же известие, событие люди могут эмоционально реагировать совершенно по-разному, а эмоции помогают определить, как реагирует ваш собеседник на ситуацию. Например, у болельщиков проигрыш их любимой команды вызовет разочарование, огорчение, у болельщиков же команды соперника — радость. Эмоции помогают правильно оценивать эмоциональное состояние другого человека, прогнозировать систему взаимоотношений с ним.

Управляющая функция эмоций. Эмоции важны и для управления поведением человека, являясь одним из психофизиологических механизмов этого управления. Ведь возникновение того или иного отношения к объекту влияет на мотивацию, на процесс принятия решения о действии или поступке, а сопровождающие эмоции физиологические изменения влияют на качество деятельности, работоспособность человека. Эмоции часто мобилизуют нас к активной деятельности, с помощью эмоций мы без усилий переключаемся на другой вид деятельности, сильные эмоции могут поддерживать высокую работоспособность в течение длительного времени.

Защитная функция эмоций связана с возникновением страха. Он предупреждает о реальной или о мнимой опасности, способствуя тем самым лучшему продумыванию возникшей ситуации, более тщательному определению вероятности достижения успеха или неудачи. Тем самым страх защищает человека от неприятных для него последствий, а возможно, и от гибели.

Академик П.К. Анохин подчеркивал, что эмоции важны для закрепления, стабилизации рационального поведения животных и человека. Положительные эмоции, возникающие при достижении цели, запоминаются и в соответствующей ситуации могут извлекаться из памяти для получения такого же полезного результата. Отрицательные эмоции, извлекаемые из памяти, наоборот, предупреждают от повторного совершения ошибок. С точки зрения П.К. Анохина, эмоциональные переживания закрепились в эволюции как механизм, который удерживает жиз-

ненные процессы в оптимальных границах и предупреждает разрушительный характер недостатка или избытка жизненно важных факторов.

Мобилизующая функция эмоций заключается в том, что сильные эмоции позволяют организму мобилизовать все силы, даже глубоко зарезервированные. Например, страх может способствовать мобилизации резервов человека за счет выброса в кровь дополнительного количества адреналина, например при спасении бегством. Способствуют мобилизации сил организма и воодушевление, радость.

Компенсаторная функция эмоций состоит в возмещении информации, недостающей для принятия решения или вынесения суждения о чем-либо. Возникающая при столкновении с незнакомым объектом эмоция придает объекту соответствующую окраску (плохой встретился человек или хороший) на основании его схожести с ранее встречавшимися объектами. Хотя с помощью эмоции человек выносит обобщенную и не всегда обоснованную оценку объекта и ситуации, она все же помогает ему выйти из тупика, когда он не знает, что ему делать в данной ситуации.

Наличие у человека отражательно-оценочной и компенсаторной функций позволяет быстро решить вопрос — идти на контакт с человеком или нет.

Дезорганизующая функция эмоций. Сильные отрицательные эмоции (гнев, страх, злость и т.п.) могут нарушить поведение человека, препятствовать достижению какой-либо цели. Например, злость провоцирует человека тупо повторять одни и те же действия, не приводящие к успеху. Сильное волнение мешает сосредоточиться на задании, человек может забыть, что ему надо делать.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА ЛИЧНОСТИ

В течение жизни на основе средовых и генетических предпосылок у человека формируются эмоциональные особенности и свойства.

К эмоциональным особенностям личности относятся его эмоциональная реактивность, возбудимость, аффектированность, эмоциональная стабильность, общий эмоциональный тонус, сила эмоциональных реакций и их внешняя выраженность — экспрессивность. Эти свойства более всего зависят от типа высшей нервной деятельности человека.

Однако благодаря воспитанию эмоциональные особенности могут быть значительно изменены. Человек приучается сдерживать непосредственные эмоциональные проявления, прибегает к их маскировке и имитации, формирует эмоциональную устойчивость, толерантность (терпимость) и способность к перенесению трудностей. Не всем это удастся в одинаковой мере. У одних большая эмоциональная возбудимость сочетается с большой эмоциональной устойчивостью, у других — эмоциональная возбудимость часто приводит к эмоциональным срывам, потере самоконтроля. У некоторых людей эмоциональная сфера крайне ограничена. Возможны и проявления эмоциональной аномалии — эмоциональной бесчувственности.

Эмоциональные качества образуют эмоциональный тип личности. Различаются натуры эмоциональные, сентиментальные, страстные и фригидные (холодные).

Люди эмоционального типа легко возбудимы, эмоционально впечатлительны, импульсивны. Свои поступки они глубоко переживают, часто раскаиваются. Но в будущем вновь допускают импульсивные срывы.

Люди сентиментального типа склонны к самосозерцанию. На весь мир они смотрят сквозь призму своих эмоциональных состояний. Это чувствительно-пассивные типы. Они могут грешить, проливая слезы. Их чувства направлены на самих себя. Им присуще самолюбование своими чувствами.

Страстные натуры эмоционально стремительны, стремятся к действиям, упорны в достижении целей. Они живут напряженной, эмоционально насыщенной жизнью, у них постоянно имеется предмет страсти. Бурную энергию они тратят в полной мере. Предметы же их страстей могут быть как значимыми, достойными, так и незначительными.

Эмоционально-фригидные — люди холодного рассудка. Их эмоциональные проявления минимальны, они не способны проникаться эмоциональным состоянием других людей предвидеть их возможные эмоциональные реакции в тех или иных ситуациях. Они лишены чувства сопереживания.

Владеть своими эмоциями — не значит быть бесчувственным, а значит владеть эмоциональными реакциями. Неприятность стойко переносится теми, кто не допускает при этом внешних проявлений. Не очень храбрый человек, вставший в гордую позу и с воинственным видом принявший вызов противника, — уже победитель своей робости. Смелый человек не лишен чувства страха — он одарен властью над страхом. Владение своими чувствами есть не подавление их, а включение в сложную систему эмоционально-волевой регуляции, придание им целесообразной направленности.

СВОЙСТВА И ВИДЫ ЭМОЦИЙ

По содержательному своеобразием эмоции подразделяются на следующие виды:

- 1) эмоциональный тон;
- 2) эмоциональный отклик;
- 3) настроение;
- 4) конфликтные эмоциональные состояния: стресс, аффект, фрустрация;
- 5) высшие эмоции — чувства.

Различные ощущения (запахи, цвета, звуки и т.д.) являются для нас приятными, нейтральными или неприятными. Эмоциональный тон ощущения — это наше отношение к качеству ощущения. Нам приятен запах цветов, шум морского прибоя, цвет неба при закате солнца, но неприятен запах гнили, скрежет тормозов. К отдельным раздражителям возникает даже органическое болезненное отвращение — идиосинкразия (например, к

звукам, издаваемым скрежещущим по стеклу металлическим предметом).

Эмоциональное отношение к жизненно важным воздействиям передается по наследству. Это позволяет уже при первой встрече организма с вредоносным объектом отреагировать на него. Эмоциональный тон различных воздействий, закрепляясь в памяти, включается затем в различные восприятия и представления.

Эмоциональная память, эмоциональный опыт человека играют существенную роль в тех случаях, когда надо действовать в условиях дефицита понятийной информации.

Эмоциональный отклик — оперативная эмоциональная реакция на текущие изменения в предметной среде. Вы увидели красивый пейзаж — возникает эмоциональный отклик. Эмоциональный отклик определяется эмоциональной возбудимостью человека, его эмоциональным тонусом.

Способность к эмоциональному созвучию зависит от условий воспитания. Люди, воспитывавшиеся в условиях дефицита эмоций либо пресыщения эмоциональными контактами, становятся малоспособными к эмоциональному сопереживанию.

Настроение — это обусловленное ситуацией устойчивое эмоциональное состояние, усиливающее или ослабляющее психическую деятельность. Настроение определяет общий тонус (строй) жизнедеятельности человека. Оно зависит от успеха или неудачи в работе, комфортной или дискомфортной обстановки, уровня культуры в отношениях между людьми, самочувствия и т.д. Настроение всегда причинно обусловлено, хотя мы не всегда можем точно назвать причину хорошего или плохого настроения.

В настроении проявляется стимулирующая функция эмоций и чувств, их влияние на деятельность человека. Настроение, как и все другие эмоциональные состояния, может быть положительным или отрицательным, иметь определенную интенсивность, выраженность, напряженность и устойчивость.

Высокий уровень психической активности под влиянием положительных эмоций называется воодушевлением, низкий —

апатией. Необходимо дорожить хорошим настроением, культивировать его. Оно стимулирует к активной плодотворной деятельности, улучшает отношения между людьми. Человек может в известной мере регулировать свое настроение, сосредоточивая сознание на положительных сторонах жизни, перспективах ее улучшения.

Людей, у которых преобладает мрачное, подавленное настроение, называют пессимистами, радостное, приподнятое — оптимистами. Пессимисты не пытаются блокировать плохое настроение, более того, подобно вирусу гриппа могут «заразить» окружающих унынием и пессимизмом.

КОНФЛИКТНЫЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СОСТОЯНИЯ

Стресс — вызванное сверхсильным воздействием нервно-психическое перенапряжение, адекватная реакция на которое ранее не сформирована, но должна быть найдена в сложившейся ситуации.

Понятие стресса введено канадским ученым Гансом Селье (1907—1982). Он определил стресс как совокупность адаптационно-защитных реакций организма на воздействия, вызывающие физическую или психическую травму.

Важно, что при стрессе происходит тотальная мобилизация сил на поиск выхода из очень трудного, опасного положения. Состояние стресса характеризуется общей мобилизацией всех ресурсов организма на приспособление к сверхсложным условиям.

Стрессовые состояния неизбежно возникают во всех случаях внезапного возникновения угрозы для жизни индивида. Застойные стрессовые состояния могут быть вызваны длительным пребыванием в жизненно опасной обстановке. Стрессовый синдром часто возникает и в ситуациях, опасных для престижа человека, когда он боится опозорить себя проявлением трусости, профессиональной некомпетентности и т.п. Состояние, аналогичное стрессовому, может быть порождено системати-

ческими жизненными неудачами. Стрессовые состояния возникают в случаях длительного пребывания человека в условиях нормативной неопределенности, затяжного ценностного противоборства, разнонаправленности социально значимых целей, интересов и устремлений, конфликта норм.

Сверхсильные раздражители — стрессоры вызывают вегетативные изменения (учащение пульса, повышение содержания сахара в крови и т.д.) — организм подготавливается к интенсивным действиям. В ответ на сверхтрудную обстановку человек реагирует комплексом приспособительных реакций.

В развитии стрессового состояния Г. Селье выделил три этапа:

- 1) тревога;
- 2) сопротивление;
- 3) истощение.

Реакция тревоги состоит из фазы шока (депрессия центральной нервной системы) и фазы прототока, когда восстанавливаются нарушенные психические функции и организм начинает активно использовать все свои резервные возможности, работает на «полную мощность». Стадия сопротивления (резистентности) характеризуется возникновением устойчивости к действию стрессоров. На этой стадии организм функционирует на пределе своих возможностей. При длительном воздействии стресс-факторов силы организма иссякают, наступает стадия истощения, зарождаются патологические дистрофические процессы (приводящие иногда к гибели организма). При этом умирают не от стресса, а от болезней, которые спровоцировал стресс, — инсульта, инфаркта, язвы и т.д.

Характер стрессовой реакции зависит:

- 1) от оценки вредности стрессора данным человеком. Одинаковые жизненные обстоятельства могут вызвать у одного человека сильнейший стресс, а другой оставит их без внимания;
- 2) От умения реагировать на жизненные неурядицы определенным образом. Человек способен научиться адек-

ватному поведению в различных стрессовых ситуациях (в аварийных ситуациях, при внезапном нападении и т.п.).

Выход из стрессового состояния связан с адаптационными возможностями конкретного индивида, развитостью его аварийно-защитных механизмов, его способностью к выживанию в крайне тяжелых обстоятельствах. Это зависит от опыта пребывания человека в критических ситуациях, а также от силы его нервной системы.

Стресс опасен для жизни, но он и необходим для нее: при «хорошем» стрессе отрабатываются адаптационные механизмы человека. Г. Селье указывал, что на начальной фазе стресса происходит активизация всех психических и физических резервов человека, что ведет к необычайному повышению производительности труда. Однако длительный стресс (дистресс) губителен для здоровья. Поэтому Г. Селье призывал: «Стресс — без дистресса!»

В случае, когда человек длительное время находится в стрессовой ситуации, может резко измениться характер его общения с окружающими, возникает неадекватность в общении — любая мелочь может спровоцировать скандал, ссору. Регуляция поведения переходит здесь на эмоциональный уровень. Отдельные люди становятся способными на бесчеловечные, антигуманные действия — жестокость, мстительность, агрессивность и т.п.

Возможен и неадаптивный «уход» от стрессовой ситуации — индивид направляет свою активность на решение второстепенных проблем, уходит от «давления жизни» в мир своих увлечений или даже грез и несбыточных мечтаний.

Для формирования адаптивного поведения человека необходимо накопление опыта его пребывания в трудных ситуациях, овладение способами выхода из них. Опыт преодоления стресса обеспечивает мобилизацию жизненных сил индивида на преодоление жизненных трудностей. Однако стратегические защитные психофизиологические резервы организма нужно использовать лишь в решающих жизненных ситуациях; необходимо адекватно оценивать встречающиеся на жизненном пути трудности и правильно определять место и время для гене-

ральных жизненных «сражений». Устойчивость к стрессу может специально формироваться. Существует ряд приемов самозащиты человека от травмирующих нагрузок в критических ситуациях.

В последние годы, анализируя стрессовые ситуации на рабочем месте, все чаще говорят о синдроме профессионального сгорания, или выгорания, работников. Профессиональное выгорание — это синдром, развивающийся на фоне хронического стресса и ведущий к истощению эмоционально-энергетических и личностных ресурсов работающего человека. Профессиональное выгорание возникает в результате накопления отрицательных эмоций без соответствующей «разрядки» или «освобождения» от них. По существу, профессиональное выгорание — это дистресс или третья стадия общего адаптационного синдрома — стадия истощения (по Г. Селье).

В процессе выполнения любой работы людям свойственно испытывать физические и нервно-психические нагрузки. Их величина может быть различной в разных видах деятельности. При небольших нагрузках, действующих постоянно, либо значительных разовых нагрузках бессознательно включаются естественные механизмы регуляции, и организм справляется с последствиями этих нагрузок сам, без сознательного участия человека. Например, после тяжелой умственной или физической работы человек может проспать больше, чем обычно, и встать отдохнувшим. При этом он сознательно не планирует этот длительный сон, просто, как говорят, «организм потребовал». В других случаях, когда нагрузки значительны и действуют продолжительное время, бывает важно сознательно использовать различные приемы и способы, помогающие организму восстановиться.

Как установлено многочисленными исследованиями отечественных и зарубежных ученых, работа педагогов, специалистов различных социальных служб, имеющими дело с людьми, связана с большими нервно-психическими нагрузками. Действительно, условия работы этих специалистов далеко не комфортные. Здесь имеются в виду не только физиологические

факторы, связанные с условиями труда: гиподинамия, повышенная нагрузка на зрительный, слуховой и голосовой аппараты и т.д. Речь идет прежде всего о психологических и организационных трудностях: необходимость быть все время «в форме», невозможность выбора учащихся или клиентов, отсутствие эмоциональной разрядки, большое количество контактов в течение рабочего дня и т.д. При такой работе день за днем уровень напряженности может накапливаться. При достижении определенного уровня напряженности организм начинает пытаться защитить себя. Это проявляется в неосознаваемом или осознаваемом желании как бы уменьшить или формализовать время взаимодействия с учащимися, клиентами. В настоящее время установлено, что синдрому профессионального выгорания наиболее подвержены специалисты, вынужденные по роду своей деятельности осуществлять многочисленные и интенсивные контакты с другими людьми (работники социальной сферы — педагоги, психологи, врачи, юристы и работники органов милиции, менеджеры и руководители различных уровней и др.). Как показывает наш опыт, признаки синдрома могут развиваться быстрее у специалистов службы занятости, милиции, системы здравоохранения, социального обеспечения, т.е. всех тех, кто имеет дело с клиентами, находящимися в негативном эмоциональном состоянии, имеющими различные физические и психические дефекты (безработные, мигранты, люди с тяжелыми или хроническими заболеваниями, инвалиды, преступники). У педагогов, которые работают с детьми, этот синдром обычно развивается медленнее. Причем особенно быстро «выгорают» сотрудники-интроверты, индивидуально-психологические особенности которых не согласуются с профессиональными требованиями коммуникативных профессий. Они не имеют избытка жизненной энергии, характеризуются скромностью и застенчивостью, склонны к замкнутости и концентрации на предмете профессиональной деятельности. Именно они способны накапливать эмоциональный дискомфорт без «сбрасывания» отрицательных переживаний во внешнюю среду.

Симптомы, составляющие синдром профессионального выгорания, условно можно разделить на три основные группы: психофизические, социально-психологические и поведенческие.

К психофизическим симптомам профессионального выгорания относятся:

- чувство постоянной, непроходящей усталости не только по вечерам, но и по утрам, сразу после сна (симптом хронической усталости);
- ощущение эмоционального и физического истощения;
- снижение восприимчивости и реактивности на изменения внешней среды (отсутствие реакции любопытства на фактор новизны или реакции страха на опасную ситуацию);
- общая астенизация (слабость, снижение активности и энергии, ухудшение биохимии крови и гормональных показателей);
- частые беспричинные головные боли; постоянные расстройства желудочно-кишечного тракта;
- резкая потеря или резкое увеличение веса;
- полная или частичная бессонница;
- постоянное заторможенное, сонливое состояние и желание спать в течение всего дня;
- заметное снижение внешней и внутренней сенсорной чувствительности: ухудшение зрения, слуха, обоняния и осязания, потеря внутренних, телесных ощущений.

К социально-психологическим симптомам профессионального выгорания относятся:

- безразличие, скука, пассивность и депрессия (пониженный эмоциональный тонус, чувство подавленности);
- повышенная раздражительность на незначительные, мелкие события;
- частые нервные «срывы» (вспышки немотивированного гнева или отказы от общения, «уход в себя»);

- постоянное переживание негативных эмоций, для которых во внешней ситуации причин нет (чувство вины, обиды, подозрительности, стыда, скованности);
- чувство неосознанного беспокойства и повышенной тревожности (ощущение, что «что-то не так, как надо»);
- чувство гиперответственности и постоянное чувство страха, что «не получится» или человек «не справится»;
- общая негативная установка на жизненные и профессиональные перспективы (по типу «Как ни старайся, все равно ничего не получится»).

К поведенческим симптомам профессионального выгорания относятся:

- ощущение, что работа становится все тяжелее и тяжелее, а выполнять ее — все труднее и труднее;
- сотрудник заметно меняет свой рабочий режим дня (рано приходит на работу и поздно уходит либо, наоборот, поздно приходит на работу и рано уходит);
- вне зависимости от объективной необходимости работник постоянно берет работу домой, но дома ее не делает;
- руководитель отказывается от принятия решений, формулируя различные причины для объяснений себе и другим;
- чувство бесполезности, неверие в улучшения, снижение энтузиазма по отношению к работе, безразличие к результатам;
- невыполнение важных, приоритетных задач и застревание на мелких деталях, не соответствующая служебным требованиям трата большей части рабочего времени на мало осознаваемое или не осознаваемое выполнение автоматических и элементарных действий;
- дистанцированность от сотрудников и клиентов, повышение неадекватной критичности;

- злоупотребление алкоголем, резкое возрастание количества выкуренных за день сигарет, применение наркотических средств.

Полностью исключить в работе профессиональный стресс и профессиональное выгорание в современных условиях невозможно. Но вполне возможно существенно уменьшить их разрушительное влияние на здоровье работающих людей.

Аффект — это внезапно возникающее в острой конфликтной ситуации чрезмерное нервно-психическое перевозбуждение, проявляющееся во временной дезорганизации сознания (его сужении) и крайней активизации импульсивных реакций.

Глубокая обида от тяжелого для данного человека оскорбления, внезапное возникновение большой опасности, грубое физическое насилие — все эти обстоятельства в зависимости от индивидуальных свойств личности могут вызвать аффект.

Состояние аффекта характеризуется значительным нарушением сознательной регуляции действий человека. Поведение человека при аффекте регулируется не заранее обдуманной целью, а тем чувством, которое полностью захватывает личность и вызывает импульсивные, подсознательные действия. В состоянии аффекта нарушается важнейший механизм деятельности — избирательность в выборе поведенческого акта, резко изменяется привычное поведение человека, деформируются его установки, жизненные позиции, нарушается способность к установлению взаимосвязей между явлениями, в сознании начинает доминировать какое-либо одно, часто искаженное, представление.

Это «сужение сознания» при аффекте с нейрофизиологической точки зрения связано с нарушением нормального взаимодействия возбуждения и торможения. В состоянии аффекта страдает прежде всего тормозной процесс, возбуждение начинает беспорядочно распространяться в подкорковые зоны мозга, теряется контроль над эмоциями со стороны сознания. Подкорковые образования при аффектах приобретают определенную самостоятельность, что и выражается в бурных примитивных реакциях.

Аффект вызывает резкое нарушение уравновешенности нервных процессов, «сшибку» нервных процессов, сопровождается

сдвигами в системе нервных связей, значительными изменениями химизма крови, нарушениями в деятельности вегетативной нервной системы и сердечной деятельности, в психомоторной регуляции (жестикаляция, специфические мимические выражения, резкий крик, плач и т.п.). Состояние аффекта связано с нарушением ясности сознания и сопровождается частичной амнезией — расстройством памяти.

Во всех многообразных проявлениях аффекта (страх, гнев, отчаяние, вспышка ревности, порыв страсти и т.п.) можно выделить три стадии. На первой стадии резко дезорганизуется вся психическая деятельность, нарушается ориентировка в действительности. На второй — перевозбуждение сопровождается резкими, плохо контролируемыми действиями. На заключительной стадии спадает нервное напряжение, возникает состояние депрессии, слабости.

Субъективно аффект переживается как состояние, как бы навязанное человеку извне, помимо его воли. Однако усиленным волевым контролем в начальной стадии можно не допустить развития аффекта. Важно сосредоточить сознание на крайне отрицательных последствиях аффективного поведения. К числу приемов преодоления аффекта относятся произвольная задержка двигательных реакций, изменение обстановки, переключение на другую деятельность. Однако самое важное условие преодоления отрицательных аффектов — определенные моральные качества личности, жизненный опыт и воспитание. Люди с неуравновешенными процессами возбуждения и торможения более склонны к аффектам, однако эта склонность может быть преодолена путем самовоспитания.

Аффект может возникать в результате воспоминаний о травмирующем событии (следовой аффект), а также накопления чувств. Аффективные действия эмоционально-импульсивны, т.е. побуждаются чувствами: они не имеют осознанного мотива. Сильное, захватывающее всю личность чувство само по себе и является побуждением к действию. Действия в состоянии аффекта не отличаются ни наличием осознанных конкретных целей, ни осознанной тактикой. Общее направление хаотичных

действий при аффекте — стремление устранить травмирующий раздражитель. Еще И. Кант отмечал, что при аффекте чувства не оставляют места для разума. Волевая регуляция поведения может осуществляться лишь на самой ранней стадии возникновения аффекта. На дальнейших стадиях человек утрачивает волевой контроль.

Достигаемый при аффекте результат создает лишь иллюзию предварительного осознания цели. И если в действии была осознанная цель, то именно по данному признаку действие нельзя считать совершенным в состоянии аффекта.

Поскольку состояние аффекта влияет на квалификацию преступления и меру наказания, это состояние подлежит доказательству и для его установления требуется судебно-психологическая экспертиза. Физиологический аффект следует отличать от патологического аффекта — болезненного нервно-психического перевозбуждения, связанного с полным помрачением сознания и парализацией воли.

Признаки физиологического и патологического аффектов

Физиологический аффект	Патологический аффект
1. Высшая интенсивность возбуждения	1. Сверхинтенсивность перевозбуждения
2. Соответствие вызвавшей причине	2. Несоответствие вызвавшей причине
3. Значительная дезорганизация сознания («сужение» сознания)	3. Полная дезорганизация сознания, умопомрачение
4. Несдержанность в действиях	4. Полная потеря способности отдавать отчет в своих действиях
5. Несвязанность ассоциативных идей, доминирование одного представления	5. Бессвязное хаотическое сочетание идей
6. Сохранение отдельных воспоминаний	6. Амнезия

Аффекту часто предшествует состояние страха или гнева. Страх и гнев могут достичь степени аффекта, но могут выражаться и в меньшем по силе эмоциональном состоянии.

Лица с ослабленной психикой (психастеники) могут иметь навязчивые, гипертрофированные представления об определенном виде опасности — фобии (боязнь высоты, замкнутого пространства, острых предметов и т.п.).

Фрустрация — конфликтное отрицательно-эмоциональное состояние, возникающее в связи с крахом надежд, неожиданно возникшими непреодолимыми препятствиями на пути достижения высокозначимых целей. Фрустрация часто связана с агрессивным поведением, направленным против источника фрустрации. В случае неустранимости причин фрустрации может возникнуть депрессивное состояние, связанное со значительной и продолжительной дезорганизацией психики (ослабление памяти, трудности с концентрацией внимания, снижение способности к логическому мышлению и т.п.). В состоянии фрустрации человек ищет какие-либо компенсирующие выходы, иногда уходит в мир грез, иногда начинает демонстрировать поведение, характерное для более ранних стадий психического развития (регрессия).

ВЫСШИЕ ЭМОЦИИ — ЧУВСТВА

Если низшие, ситуативные эмоции связаны с удовлетворением биологических потребностей, то высшие эмоции — чувства связаны с личностными, социально значимыми ценностями. Иерархия чувств определяет мотивационную сферу личности. Чувства — базовые эмоционально-смысловые компоненты личности. От биологически обусловленных эмоций они отличаются происхождением — формируются по мере накопления индивидом социальных ценностей и норм.

Чувства человека иерархически организованы — у каждого есть доминирующие чувства, определяющие его личностную направленность. Они регулируют различные сферы взаимодействия человека с действительностью.

Различаются практические, нравственные, эстетические и познавательные чувства.

Практические чувства — чувства, возникающие в практической деятельности. Еще Аристотель говорил, что видов чувств столько, сколько видов деятельности. Всякая деятельность связана с определенным отношением к ее цели и средствам достижения. В процессе антропогенеза у человека сформировалась потребность в труде, эмоциональное отношение не только к результатам, но и к процессу труда, ибо в этом процессе человек, преодолевая препятствия, утверждает и совершенствует себя, свои психические и физические возможности. Особенно эмоциональны те виды труда, которые связаны с творчеством, поиском нового. Эмоционально переживается умственное и физическое напряжение трудового процесса. В труде человек удовлетворяет свои потребности; в труде сформировалось его чувство радости в связи с достижением цели.

Нравственные чувства — это эмоциональное отношение личности к своему поведению и поведению других людей в зависимости от его соответствия или несоответствия социальным нормам. Нравственные чувства основаны на принятом в данном обществе понимании добра и зла, долга и чести, справедливости и несправедливости. Совокупность выработанных данным обществом правил и норм поведения называется моралью. Нравственные чувства образуют высший механизм человеческой саморегуляции — «нравственный закон внутри нас». Они образуют произвольную мотивационную сферу поведения личности. Поведение человека формируется и модифицируется через формирование его доминирующих нравственных чувств, его сверхсознания.

Нравственные чувства первичны — они могут подстраивать под себя доводы разума. В межличностных отношениях они играют решающую роль. Безотчетно, под воздействием эмоций совершая те или иные поступки, человек может впоследствии искренне сожалеть о них и глубоко раскаиваться. Нередко он бывает жертвой эмоционального заражения и внушения. Сама среда содержит множество противоречивых сторон, и люди по-

разному оценивают эти стороны. То, что кажется благом для одних, глубоко порицается другими. Более адаптированными оказываются те, кто умеет отличить подлинные ценности от мнимых.

Поведение человека определяется его желаниями, устремлениями и опытом реализации потребностей. Многие желания и влечения индивида, встречаясь с суровой реальностью, остаются нереализованными — они, по концепции психоаналитиков, вытесняются в подсознание и через него влияют на спонтанное поведение человека. Не достигнув компромисса с реальностью, вытесненные в подсознание желания и влечения образуют в психике человека параллельный мир, чуждый и даже враждебный внешнему миру, жаждущий самореализации. В крайнем проявлении эта коллизия параллельных миров формирует закомплексованность личности, ее повышенную аффективную реактивность на отдельные проявления действительности. В таких случаях чувства берут верх над разумом. Более того, сам разум оказывается приспособленным к обслуживанию подобной закомплексованности.

Значительная часть механизмов индивидуальной саморегуляции оказывается скрытой не только от внешнего наблюдения, но и от самого субъекта. И каждая личность, будучи обусловленной своим первичным опытом, испытывает постоянное эмоциональное напряжение во взаимодействии с реальной окружающей средой. Мощные психофизиологические резервы, не находя должного выхода, создают внутреннюю напряженность индивида. При недостаточной социализированности он легко устремляется в различные субкультурные и крайне асоциальные сферы, высвобождая ранее заторможенные чувства.

Эстетические чувства — это чуткость, восприимчивость к прекрасному в окружающей жизни. Способность воспринимать и оценивать красоту, изящество предметов и явлений, художественное достоинство произведений искусства — один из основных показателей психической развитости индивида, его способности дифференцировать прекрасное и безобразное, возвышенное и низменное.

Эстетические чувства формируются в значительной мере средствами искусства. Искусство рассчитано на способность человека понимать символическое отображение идеализированной действительности. Опираясь на воображение, искусство расширяет рамки непосредственного опыта, становится средством формирования идеальных устремлений.

Эстетические чувства проявляются не только в переживании прекрасного и безобразного, но и в переживании комического и трагического. Смешное, комическое возникает обычно в ситуации каких-либо неожиданных несоответствий. Восприятие комического сопровождается экспрессивной эмоцией — смехом, произвольной реакцией психической разрядки.

Возникновение и удовлетворение познавательной потребности связано с особыми психическими состояниями, интеллектуальными чувствами — любопытством и любознательностью.

Любопытство представляет собой направленность сознания на снятие неопределенности с той или иной проблемной ситуации. Так, уличное происшествие привлекает толпу, необычные посетители обращают на себя внимание присутствующих — во всех этих случаях действует ориентировочный рефлекс, лежащий в основе состояния любопытства. Но состояние любопытства прекращается сразу после его удовлетворения, оно не служит основой для дальнейшего познания. Чем выше культурный уровень человека, уровень его психического развития, тем он более любознателен. Любознательность — это устойчивое состояние познавательной направленности личности.

Одно из самых ценных интеллектуальных чувств человека — удовлетворенность достигнутыми знаниями и радость познания.

ОБЩИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭМОЦИЙ И ЧУВСТВ

Возникновение и угасание эмоций и чувств подчинены всем закономерностям формирования условного рефлекса.

Чувства, выработанные к одному объекту, переносятся в определенной степени на весь класс однородных объектов. Таким

образом, одной из закономерностей чувств является и **обобщенность** и **возможность переноса**.

Другая закономерность — **притупляемость** чувств под влиянием длительно действующих раздражителей. Любимая песня надоедает, если ее постоянно и всюду слышишь; шутка, повторяемая слишком часто, не вызывает смеха. Воздействие, вызывающее новые чувства, обычно предпочитается привычным надоевшим воздействиям. Притуплению подвержены как положительные, так и отрицательные чувства. Человек в известной мере привыкает ко всему, в том числе и к отрицательным воздействиям (к плохому запаху, неприглядным картинам, неудобной обстановке и т.п.). Притупление отрицательных чувств опасно, поскольку они сигнализируют о неблагоприятной обстановке, побуждая к ее изменению.

Важное свойство — **взаимодействие** чувств. Чувство досады от неэтичного поступка одного лица усиливается, если оно противопоставляется благородному поступку другого лица в той же ситуации. Удовольствие сильнее чувствуется вслед за неудовольствием. Чем труднее судьба героя романа, тем радостнее воспринимается благополучный исход его злоключений. Это контраст чувств.

Одна из закономерностей чувств — их **суммация**. Чувства, систематически вызываемые тем или иным объектом, накапливаются, суммируются. Так, в результате суммации чувства у нас укрепляются любовь и уважение к родителям, другу, родным местам. Накопление отрицательных переживаний (жизненных невзгод, неприятностей) может привести к аффекту, очень сильной реакции по поводу внешне незначительного события. В результате суммации чувств повышается эмоциональная чувствительность к тем или иным событиям.

Эмоциональные состояния могут **замещаться**. Так, неудача в одной деятельности может компенсироваться успехом в другой деятельности.

Одна из закономерностей эмоций — их **переключаемость**. Эмоции, не удовлетворенные в отношении одного объекта, могут переноситься на другие объекты.

В ряде случаев эмоции взаимно несовместимы — амбивалентны, тогда возникает внутриличностная конфликтная ситуация. (Так, у отца-алкоголика любовь к семье противоборствует с ненавистью к ней, когда его лишают возможности принять алкоголь.)

Эмоции и чувства имеют внешнее выражение — экспрессию. Внешне эмоции и чувства выражаются движениями мышц лица (мимика), мышц тела (пантомимика, жесты, поза, осанка), изменениями тона голоса, темпа речи.

УПРАВЛЕНИЕ ЭМОЦИЯМИ

Многие из нас умеют сами управлять своими эмоциями, но иногда эмоции управляют нами. Вырвавшиеся из под контроля эмоции могут толкнуть человека к совершению поступков, о которых впоследствии приходится сожалеть, за которые бывает стыдно. Пытаясь регулировать свое эмоциональное состояние, люди часто стремятся сдерживать свои эмоции, «похоронить» их в себе. У многих такая тактика борьбы с собой заканчивается эмоциональным взрывом. Накопившиеся эмоции вырываются из-под контроля и разрушают здоровье, отношения между людьми.

Некоторые не пытаются брать эмоции под контроль, ведут себя подобно детям, выплескивают свое несогласие, обиду, гнев, страх и другие отрицательные эмоции на окружающих. Оба способа деструктивны и ведут к разрушению отношений, вещей, здоровья. На рис. 1 показаны как конструктивные, так и деструктивные способы выражения эмоций человеком.

Поскольку эмоции не всегда желательны, так как при своей избыточности они могут дезорганизовать деятельность или их внешнее проявление может поставить человека в неловкое положение, необходимо научиться изменять свои негативные эмоции и чувства, контролировать их внешнее проявление, мирно выражать свое несогласие, обиду, боль.

Эффективным средством профилактики негативных эмоциональных состояний является использование способов саморе-

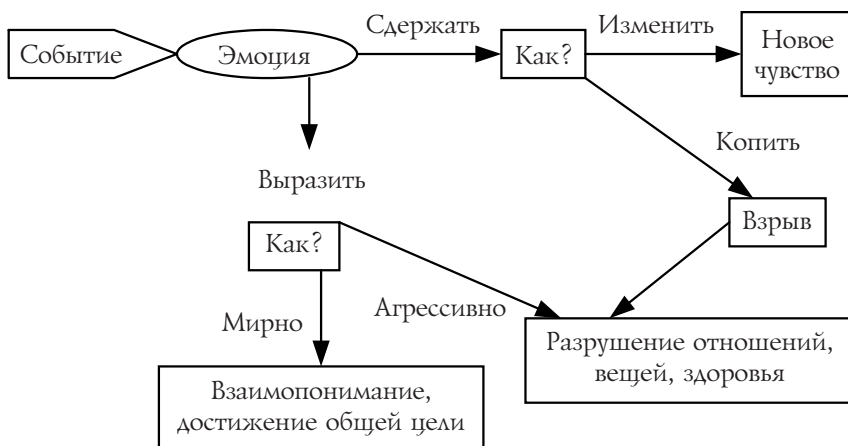


Рис. 1. Способы выражения эмоций

гуляции и восстановления себя. Это своего рода техника безопасности, которая позволяет регулировать эмоции.

Конечно, природа человека такова, что он стремится к комфорту, к устранению неприятных ощущений, не задумываясь об этом, не зная, какими научными словами это называется. Это естественные способы регуляции, которые включаются сами собой, спонтанно, помимо сознания человека, поэтому иногда их еще называют неосознаваемыми. Специалисты, занимающиеся проблемами регуляции эмоциональных состояний, нервно-психической напряженности, для управления ими используют специальные приемы сознательно. Именно их и называют методами саморегуляции, или способами самовоздействия, подчеркивая в них активное участие человека.

Саморегуляция — это управление своим психоэмоциональным состоянием, достигаемое путем воздействия человека на самого себя с помощью слов, мысленных образов, управления мышечным тонусом и дыханием.

В результате саморегуляции могут возникать три основных эффекта:

- эффект успокоения (устранение эмоциональной напряженности);

- эффект восстановления (ослабление проявлений утомления);
- эффект активизации (повышение психофизиологической реактивности).

Саморегуляция осуществляется с помощью четырех основных средств, однако описано огромное количество приемов, упражнений по регуляции эмоционального состояния. Итак, снятию эмоционального напряжения способствуют:

1. **Способы, связанные с управлением тонусом мышц, движением, физической разрядкой.** И.П. Павлов говорил, что нужно «страсть вогнать в мышцы». Для этого нужно совершить длительную прогулку, заняться какой-нибудь полезной физической работой и т.д. Иногда такая разрядка происходит у человека как бы сама собой: при крайнем возбуждении он мечется по комнате, перебирает вещи, рвет что-либо и т.д. Тик (непроизвольное сокращение мышц лица), возникающий у многих в момент волнения, — тоже рефлекторная форма моторной разрядки эмоционального напряжения. Под воздействием психических нагрузок возникают мышечные зажимы, напряжение. Умение их расслаблять позволяет снять нервно-психическую напряженность, быстро восстановить силы.

Упражнение 1

Некоторым людям бывает сложно сразу добиться полноценного расслабления всех мышц. Поэтому нужно сосредоточить внимание на наиболее напряженных частях тела. Сядьте удобно, если есть возможность,

- закройте глаза;
- дышите глубоко и медленно;
- пройдитесь внутренним взором по всему вашему телу от макушки до кончиков пальцев ног (либо в обратной последовательности) и найдите места наибольшего напря-

жения (часто это бывают рот, губы, челюсти, шея, затылок, плечи, живот);

- постарайтесь еще сильнее напрячь места зажимов (до дрожания мышц), делайте это на вдохе;
- прочувствуйте это напряжение;
- резко сбросьте напряжение — делайте это на выдохе;
- проделайте так несколько раз.

В хорошо расслабленной мышце вы почувствуете появление тепла и приятной тяжести.

Если зажим снять не удастся, особенно на лице, попробуйте разгладить его с помощью легкого самомассажа круговыми движениями пальцев (можно поделаться гримасы — удивления, радости и пр.).

Упражнение 2

В свободные минуты, паузы отдыха осваивайте последовательное расслабление различных групп мышц, соблюдая следующие правила:

- 1) осознавайте и запоминайте ощущение расслабленной мышцы по контрасту с перенапряжением;
- 2) каждое упражнение состоит из трех фаз: «напрячь — почувствовать — расслабить»;
- 3) напряжению соответствует вдох, расслаблению — выдох.

Можно работать со следующими группами мышц:

- лица (лоб, веки, губы, зубы);
- затылка, плеч;
- грудной клетки;
- бедер и живота;
- кистей рук;
- нижней части ног.

Примечание. Чтобы научиться расслаблять мышцы, надо их иметь, поэтому ежедневные физические нагрузки повышают эффективность упражнений на расслабление мышц.

2. Способы, связанные с управлением дыханием.

Управление дыханием — это эффективное средство влияния на тонус мышц и эмоциональные центры мозга. Медленное и глубокое дыхание (с участием мышц живота) понижает возбудимость нервных центров, способствует мышечному расслаблению, т.е. релаксации. Частое (грудное) дыхание, наоборот, обеспечивает высокий уровень активности организма, поддерживает нервно-психическую напряженность.

Упражнение 1

Представьте, что перед вашим носом на расстоянии 10—15 см висит пушинка. Дышите только носом и так плавно, чтобы пушинка не колыхалась.

Упражнение 2

Поскольку в ситуации раздражения, гнева мы забываем делать нормальный выдох,

- глубоко выдохните;
- задержите дыхание так долго, как сможете;
- сделайте несколько глубоких вдохов;
- снова задержите дыхание.

3. Способы, связанные с воздействием слова, рационального переосмысления ситуации и нахождения в ней позитивных моментов.

Известно, что «слово может убить, слово может спасти». Вторая сигнальная система есть высший регулятор человеческого поведения. Словесное воздействие задействует сознательный механизм самовнушения, идет непосредственное

воздействие на психофизиологические функции организма. Формулировки самовнушений строятся в виде простых и кратких утверждений, с позитивной направленностью (без частицы «не»).

Для людей рационально мыслящих полезно переосмысление ситуации. Во-первых, ситуацию можно представить как незначимую, придать событию меньше ценности или вообще переоценить значимость ситуации по типу «не очень-то и хотелось». Во-вторых, в любой, даже безвыходной, на первый взгляд, ситуации есть свои положительные моменты и важно их найти. Когда все плохо и хочется только рыдать и жаловаться, вспомните шуточную песенку: «Если к другому уходит невеста, то не известно, кому повезло».

Самоприказ — это короткое, отрывистое распоряжение, сделанное самому себе. Применяйте самоприказ, когда убеждены в том, что надо вести себя определенным образом, но испытываете трудности с выполнением. «Разговаривать спокойно!», «Молчать, молчать!», «Не поддаваться на провокацию!» — это помогает сдерживать эмоции, вести себя достойно, соблюдать требования этики и правила работы с клиентами.

- Сформулируйте самоприказ.
- Мысленно повторите его несколько раз. Если возможно, повторите самоприказ вслух.

Во многих ситуациях целесообразно «оглянуться назад», вспомнить о своих успехах в аналогичном положении. Прошлые успехи говорят человеку о его возможностях, о скрытых резервах в духовной, интеллектуальной, волевой сферах и вселяют уверенность в своих силах.

- Вспомните ситуацию, когда вы справились с аналогичными трудностями.
- Сформулируйте текст программы, для усиления эффекта можно использовать слова «именно сегодня»:
 - ✓ «Именно сегодня у меня все получится»;

- ✓ «Именно сегодня я буду самой спокойной и выдержанной»;
- ✓ «Именно сегодня я буду находчивой и уверенной»;
- ✓ «Мне доставляет удовольствие вести разговор спокойным и уверенным голосом, показывать образец выдержки и самообладания».

— Мысленно повторите текст несколько раз.

4. Способы, связанные с использованием образов.

Использование образов связано с активным воздействием на центральную нервную систему чувств и представлений. Множество наших позитивных ощущений, наблюдений, впечатлений мы не запоминаем, но если пробудить воспоминания и образы, с ними связанные, то можно пережить их вновь и даже усилить. И если словом мы воздействуем в основном на сознание, то образы, воображение открывают нам доступ к мощным подсознательным резервам психики. Врачи еще в Древней Греции прописывали для успокоения пациентам музыку. Музыка, искусство способны мощно воздействовать на эмоциональную сферу человека.

Чтобы использовать образы для саморегуляции:

- специально запоминайте ситуации, события, в которых вы чувствовали себя комфортно, расслабленно, спокойно, — это ваши ресурсные ситуации;
- делайте это в трех основных модальностях, присущих человеку. Для этого запоминайте:
 - 1) зрительные образы события (что вы видите: облака, цветы, лес);
 - 2) слуховые образы (какие звуки вы слышите: пение птиц, журчание ручья, шум дождя, музыка);
 - 3) ощущения в теле (что вы чувствуете: тепло солнечных лучей на своем лице, брызги воды, запах цветущих яблонь, вкус клубники).

— При ощущении напряженности, усталости:

- 1) сядьте удобно, по возможности закрыв глаза;
- 2) дышите медленно и глубоко;
- 3) вспомните одну из ваших ресурсных ситуаций;
- 4) проживите ее заново, вспоминая все сопровождавшие ее зрительные, слуховые и телесные ощущения;
- 5) побудьте внутри этой ситуации несколько минут;
- 6) откройте глаза и вернитесь к работе.

Настойчивые попытки окружающих воздействовать на очень взволнованного человека при помощи уговоров, убеждения, внушения, как правило, не бывают успешными из-за того, что из всей информации, которая сообщается волнуемому, он выбирает, воспринимает и учитывает только то, что соответствует его эмоциональному состоянию. Поэтому важно, чтобы человек осознавал необходимость регулировать свои эмоции и управлять ими. Более того, эмоционально возбужденный человек может обидеться, посчитав, что его не понимают. Лучше дать такому человеку выговориться и даже поплакать. Действительно, учеными установлено, что вместе со слезами из организма удаляется вещество, возбуждающее центральную нервную систему. Следовательно, его удаление при плаче ведет к снижению возбуждения и эмоционального напряжения.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Какую роль играют эмоции в нашей жизни?
2. Проанализируйте свои эмоциональные особенности и реакции. К какому эмоциональному типу вы бы отнесли себя?
3. Проведите опрос среди ваших знакомых и выясните, какие приемы регулирования настроения используются чаще всего.
4. Чем опасен стресс?

5. Почему Г. Селье призывал «к стрессу без дистресса»?
6. Почему возникает и как проявляется профессиональное выгорание?
7. Разработайте программу профилактики профессионального выгорания для педагогов.
8. Охарактеризуйте поведение человека в состоянии аффекта.
9. Проанализируйте, какие препятствия способны вызвать у вас состояние фрустрации.
10. Можно ли управлять эмоциями? Насколько эффективно вам удается контролировать свои эмоциональные состояния?
11. Разработайте рекомендации по управлению негативными эмоциональными состояниями для своих друзей, знакомых.

ВОЛЕВАЯ РЕГУЛЯЦИЯ ЛИЧНОСТИ

Развитие воли — цель нашего существования.

Ральф Эмерсон

Самый сильный тот, у кого есть силы управлять собой.

А. Сенека

ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ ВОЛИ

Почему некоторые люди демонстрируют необыкновенную дисциплинированность и ответственность, заставляют себя делать то, что требуется, а не то, что хочется? Но в то же время масса людей отказывается от малейших усилий для того, чтобы утром приступить к труду, отказаться от роковых наслаждений, заставить себя вдуматься в нерешенный вопрос, представить себе перспективу собственной жизни.

Чтобы объяснить причины столь разного поведения, следует обратиться к психологии воли. Без изучения волевой регуляции невозможно применение принуждения и самопринуждения: самоконтроля, саморегуляции, самоуправления, самовоспитания. Все, что «само» — это воля. «Само» — это психическое усилие, которое связывает воедино мотив и действие человека. Это усилие может быть применено к собственному поступку, а может быть использовано для формирования поступков других людей. Без волевого усилия не совершается ни один поступок, не выполняется ни одно действие, не реализуется никакая деятельность. Любой успех непременно имеет в своей основе огромный ресурс волевых усилий для преодоления внешних и внутренних препятствий. Обладание высокими волевыми качествами — залог успеха в любой деятельности.

Все поведение человека-победителя строится на психологии смелости, решительности, выносливости. Волевые люди, независимо от иных их достоинств, высоко ценятся, особенно в спорте, в военном деле, в экстремальных видах человеческой деятельности. Безвольные в подобной среде не приживаются, отвергаются, даже уничтожаются. Никакой успех в жизни не приходит к безвольному человеку.

Воля — это сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, выраженное в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий и поступков.

Понятие воли в психологию ввел Аристотель, чтобы объяснить, каким образом поведение человека реализуется в соответствии со знанием, которое само по себе лишено побудительной силы. Он ввел это понятие как объяснительное, чтобы отличать поступки, совершаемые на основании разумного решения субъекта (потому что так надо), от поступков, вызванных его желаниями. При этом философ понимал, что не сами по себе знания являются причиной разумного поведения, а некая сила, вызывающая действие согласно разуму. Эта сила рождается, по Аристотелю, в разумной части души, благодаря соединению разумного решения со стремлением (желанием), придающим решению побудительную силу. Само же стремление (желание) обусловлено побудительной силой предмета стремления. Таким образом, воля у Аристотеля сводилась к управлению посредством разума побудительной силой желания (предмета стремления) человека: либо путем придания исходному желанию дополнительного побуждения (стремления) к предмету, либо посредством торможения побуждения, когда разум подсказывает, что нужно избежать стремления к тому или иному объекту.

Блаженный Августин (354—430) выдвинул положение о том, что действиями души и тела управляет воля. Именно она побуждает душу к самопознанию, строит из чувственных впечатлений вещей их образы, извлекает из души заложенные в ней идеи.

В XVIII—XIX вв. проблема воли была одной из центральных в психологии. Так, немецкие философы А. Шопенгауэр и Э. Гартман, объявили волю космической силой, слепым и бессознательным первопринципом, от которого берут свое начало все психические проявления человека. Сознание и интеллект являются, по Шопенгауэру, вторичными проявлениями воли.

В попытках объяснить механизмы поведения человека в рамках проблемы воли возникло направление, получившее в 1883 г. с легкой руки немецкого социолога Ф. Тенниса, название «волюнтаризм» и признающее волю особой, надприродной силой. Согласно учению волюнтаризма волевые акты ничем не определяются, но сами определяют ход психических процессов. В крайнем своем выражении волюнтаризм противопоставлял волевое начало объективным законам природы и общества, утверждал независимость человеческой воли от окружающей действительности.

Оформившись в трудах А. Шопенгауэра в качестве самостоятельного философского направления, волюнтаризм проник и в психологию. Волюнтаризма придерживались многие видные психологи конца XIX — начала XX в.

В советской психологии и философии волюнтаризм стал нарицательным понятием, означавшим господство произвола, ничем не ограниченного удовлетворения потребностей, желаний («чего моя левая нога захочет»).

Против волюнтаризма и связанного с этим объяснения воли выступали многие философы и психологи. В частности, еще Спиноза отрицал беспричинное поведение, поскольку сама «воля, как и все остальное, нуждается в причине». Поэтому он писал: «Люди заблуждаются, считая себя свободными. Это мнение основано на том, что свои действия они сознают, причин же, которыми они определяются, не знают».

И. Кант признавал в равной степени доказуемыми как тезис о свободе воли, так и антитезис о том, что воля несвободна. Решая проблему человеческой свободы, Кант подверг критическому анализу как христианское учение о свободе воли, так и концепции механистического детерминизма. Несостоятель-

ность христианского учения о воле И. Кант видел в том, что в нем конечной причиной человеческих поступков выступает не сам человек, а Бог. И поскольку эта причина находится вне власти человека, он, в конечном счете, остается безвольной игрушкой сверхъестественных сил. Но и механистический детерминизм, по мнению Канта, является фаталистическим учением, которое превращает человеческое поведение в игру марионеток, трактуя человека лишь как природное существо. В действительности же, писал Кант, человек является не пассивно-механическим, а деятельностно-волевым существом, поскольку он способен ставить перед собой определенные цели и в соответствии с ними строить свои действия. Ошибка материалистов, полагал Кант, состоит в том, что на место божьего всемогущества они ставят могущество природы, перед которой человек оказался таким же беспомощным, как и перед Богом. В обоих случаях над человеком стоят внешние, чуждые ему силы.

Против волюнтаризма выступали и физиологи, которые волевое (произвольное) поведение рассматривали не только как детерминированное, но и как рефлекторное. Впервые это положение было обосновано И.М. Сеченовым в его классической работе «Рефлексы головного мозга». Сеченов выступал против мысли о том, что «так как человек волен поступать и согласно своим мыслям и желаниям, и наперекор им, — значит, между ними и поступками должна стоять особая свободная сила, которая и называется волей».

В начале XX в. в связи с общим кризисом психологии исследования воли отошли на второй план. Сегодня проблема теоретического осмысления понятия воли остро стоит перед наукой в силу прежде всего практической необходимости в управлении волей и ее воспитании.

Издавна людей интересовал вопрос воспитания у себя силы воли. Человек в первую очередь тем и отличается от всех остальных живых существ, что у него, кроме сознания и интеллекта, есть еще и воля, без которой способности оставались бы пустым звуком.

Сталкиваясь с препятствиями, человек либо отказывается от действия в выбранном направлении, либо наращивает усилия, чтобы преодолеть барьер, т.е. совершает волевые действия. Чтобы волевое действие совершилось, было успешным, человеку необходимо выполнение двух взаимосвязанных условий — побуждение к действию и торможение отрицательной активности. Таким образом, выделяют две функции воли: побудительную и тормозящую. Побудительная функция обеспечивает активность человека. Тормозящая функция проявляется в сдерживании нежелательных проявлений активности. Воля мобилизует, побуждает людей на преодоление внешних и внутренних трудностей. Победа над ленью, страхом, усталостью требует работы как тормозящей, так и побудительной функции воли.

ЛИЧНОСТЬ И ЛОКУС КОНТРОЛЯ

Качество, характеризующее склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам и обстоятельствам или же, напротив, собственным усилиям и способностям, называется **локусом контроля**, или **уровнем субъективного контроля (УСК)**.

Люди различаются по тому, кому они приписывают ответственность за свои действия. Склонность приписывать ответственность внешним силам, другим людям, ссылаться на судьбу, случай, обстоятельства («так уж случилось», «мне не повезло», «ничего не поделаешь») характерно для **экстернального локуса контроля**.

Другие принимают ответственность на себя, связывая свои успехи с характером, способностями, прилагаемыми усилиями («сам виноват»). Это тип людей с **интернальным локусом контроля**.

Любому из нас свойственна определенная позиция на отрезке, расположенном от экстернального (безвольного) к интернальному (ответственному за себя, волевому) типу. Важно, что локус контроля, характерный для человека, универсален по от-

ношению к любым видам событий и ситуаций, с которыми ему приходится сталкиваться. Один и то же тип контроля характерен для человека и в случае неудачи, и в ситуации успеха.

Интерналы более естественны, независимы и самостоятельны, обладают хорошо развитой волей. Среди людей, добившихся успехов в бизнесе и менеджменте, большинство находятся на полюсе интернальности.

Конформное, уступчивое, безвольное поведение в большей степени присуще людям с экстернальным локусом контроля. Интерналы менее склонны подчиняться давлению других, они способны на сопротивление, когда чувствуют, что ими манипулируют, и реагируют сильнее, чем экстерналы, на утрату личной свободы.

Люди с интернальным локусом контроля лучше работают в одиночестве, чем под наблюдением, при жестком контроле или при видеозаписи. Для экстерналов характерно обратное.

Интерналы и экстерналы различаются также по способам получения информации. Интерналы более активно ищут информацию и обычно более осведомлены о ситуации, чем экстерналы. Исследования, связывающие интернальность и экстернальность с межличностными отношениями, показали, что у интерналов более высокий психологический статус, они более благожелательны и проявляют большую терпимость. Когда они руководители, то их подчиненные редко жалуются, что им попало под «горячую руку» от начальства. Высокая интернальность связана с устойчивой положительной самооценкой и большей согласованностью образов реального и идеального Я.

У интерналов обнаружена более активная, чем у экстерналов, позиция по отношению к своему здоровью. Они лучше информированы о своем состоянии, больше заботятся о своем здоровье и чаще обращаются за профилактической помощью.

Экстернальность коррелирует с тревожностью, депрессией, невротичностью. В ряде исследований зафиксирована связь интроверсии — экстраверсии с интернальностью — экстернальностью.

Необходимо отметить, что в семьях с авторитарным стилем родительского воспитания у детей формируется безволие, низкий уровень субъективного контроля. Они все время находятся под контролем, лишены самостоятельности, из них воспитывают «ведомых», диктуя, куда идти и что делать.

Одна из задач воспитания — повышение локуса контроля, воспитание волевых качеств личности.

РАЗВИТИЕ ВОЛИ И ВОЛЕВАЯ РЕГУЛЯЦИЯ

Волевым мы называем человека с определенным набором качеств характера — это сила воли, энергичность, настойчивость, выдержка. Человек уже рождается с этим набором качеств или воля формируется в течение жизни? Можно однозначно ответить, что у новорожденного и младенца нет волевых качеств.

Волевые качества начинают формироваться постепенно по мере социализации ребенка, а ускоряет или замедляет их формирование система воспитания, а позднее — самовоспитание.

Особенно важным этапом в развитии волевых качеств является дошкольный возраст. Главную роль в воспитании воли в детстве играют родители ребенка. Чересчур мягкое воспитание, вседозволенность приводят к тому, что ребенок растет упрямым и нетерпеливым, ведет себя по отношению к окружающим неуважительно, не добивается цели самостоятельно, а требует помощи окружающих. Родители должны учить детей преодолевать появившиеся трудности, а не устранять их к радости ребенка.

При перегрузке детей непосильными заданиями, если ребенок не способен выполнить заданное, он часто бросает все на полпути. Постепенно он привыкает не доводить начатое до конца, что формирует слабоволие. Важно помочь ребенку справиться с заданием, проконтролировать выполнение работы, если требуется.

Важно, чтобы дети видели образцы волевого поведения. Чтение детской и художественной литературы, просмотр кино-

сказок, герои которых преодолевают невероятные преграды, испытывают значительные лишения и трудности, но никогда не отказываются от принятого решения и добиваются своего — все это способствует развитию волевых качеств в детстве.

Основа воспитания воли — систематическое преодоление трудностей в повседневной, обыденной жизни. Соблюдение ежедневного правильного режима дня для ребенка равносильно маленькому подвигу и без помощи взрослого часто невозможно, но постепенно ребенок учится подчинять свои желания разумному распорядку дня, учится сдерживать, контролировать себя.

Еще одним важным фактором развития волевых качеств является участие ребенка в сюжетно-ролевых играх, в общей жизни своей группы, коллектива. Живя интересами коллектива, дети приучаются управлять собственным поведением и руководствоваться интересами своего маленького общества.

Индикатором волевой регуляции является школа. Именно в младшем школьном возрасте благодаря учебной деятельности ребенок каждый день тренирует волевые качества — дисциплинированность, действия строго по инструкции, а не как хочется, умение сдерживать себя, заставить делать то, что не интересно или плохо получается. Важно, чтобы в этот момент ребенку помогли родители и педагоги в развитии и совершенствовании волевых качеств.

В подростковом возрасте впервые человек задумывается о возможности самовоспитания волевых качеств. Можно сказать, что с этого возраста человек сам в ответе за воспитание волевой регуляции своего поведения.

Волевое действие всегда связано с осознанием цели деятельности, ее значимости, с подчинением этой цели выполняемых действий. Иногда возникает необходимость придать какой-либо цели особый смысл, в этом случае благодаря воле человек повышает ценность данной деятельности. Волевая регуляция может включиться в деятельность на любом из этапов ее осуществления: инициации деятельности, выбора средств и способов ее выполнения, следования намеченному плану или отклонения от него, контроля исполнения. Особые трудности для воле-

вой регуляции представляет такая деятельность, где волевой контроль необходим на всем пути осуществления деятельности, с самого начала до конца.

Тем, кто решил серьезно заняться совершенствованием своей силы воли, можно дать следующие рекомендации:

1. Наблюдай за собой в течение какого-то времени. Четко определи, от каких привычек или черт характера ты хочешь избавиться. Это твоя цель.
2. «Сражение выигрывает тот, кто твердо решил выиграть», — писал Лев Толстой. Будь уверен в себе и в том, что добьешься цели. Без такой уверенности не стоит начинать.
3. Борись с недостатками путем их замены достоинствами. Готовься к тому, что это длительный, постепенный процесс. Чем меньше насилия над собой, тем лучше, но помни слова Лафонтена: «Путь, усыпанный цветами, никогда не приведет к славе».
4. Овладей тремя самовоздействиями: самоободрением, самоубеждением и самоприказом. Учись видеть в себе другого — «человека привычки», от плохих свойств которого хочешь избавиться. Общайся и взаимодействуй с ним. Но он — это не ты.
5. Умей и отступать. Но всегда помни, что тактические поражения не должны поколебать уверенности в стратегической победе.
6. Старайся сопровождать воздействия на самого себя положительными эмоциями, подкреплять свои победы приятными переживаниями.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Какое поведение можно назвать волевым? Приведите примеры волевых поступков.

2. Сделайте сравнительную характеристику людей с экстер-
нальным и интернальным локусом контроля.
3. Как развиваются волевые качества личности?
4. Разработайте программу по совершенствованию волевой ре-
гуляции для себя.

Часть 5

ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

ОБЩЕНИЕ

Нет выше наслаждения, нет более утешительного чувства, как двигать тысячи людей одним словом, одним взглядом.

М.С. Щепкин

ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ

Общение — многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимания другого человека.

Значительную часть своей активной жизни человек проводит в разных видах общения — пишет, читает, говорит, слушает, и поэтому можно без преувеличения сказать, что общение может быть и источником успеха, и причиной многих жизненных трудностей. Не случайно общение считается одной из самых сложных проблем в психологии, а его неэффективность — главным препятствием на пути достижения успеха в жизни. Ни один человек, ни одна группа не могут существовать без адекватного общения, обеспечивающего передачу информации, обмен идеями и координацию усилий.

➔ Когда персидский царь Дарий вторгся в Скифию в 512 г. до н.э., он получил от скифов странное сообщение. На куске кожи были изображены мышь, лягушка, птица и семь стрел. Поразмыслив, Дарий обратился к своим воинам: «Скифы пишут нам, что они обладают этой землей (мышь) и реками (лягушка). Но они хотели бы улететь (птица) от мощи персидской армии. Поэтому они хотят нам сдаться, так как боятся испробовать на своей шкуре наше оружие (стрелы)».

В ту же ночь скифы напали на персов и наголову разбили их. После этой битвы Дарий узнал подлинный смысл послания: «Персы, если вы не способны превратиться в птиц и улететь, если вы не можете стать полевыми мышами и схорониться в земле или если вы не успеете надеть лягушачью кожу и спрятаться в болоте, вы будете поражены нашими стрелами». Эта история — свидетельство того, к каким грустным последствиям может приводить неадекватность общения, без которого немислимо ни общество, ни организация, ни группа. ←

Общение выполняет многообразные функции. Традиционно выделяют: коммуникативную, перцептивную и интерактивную (регулятивную) функции общения.

Коммуникативная функция общения состоит в передаче и приеме информации между говорящим и слушающим.

Интерактивная функция выражается в том, что в процессе общения человек регулирует (изменяет) как свое собственное поведение, так и поведение партнера по общению.

Перцептивная функция подразумевает, что общение включает в себя взаимное восприятие партнерами друг друга, которое во многом обеспечивает или затрудняет понимание общающихся.

КОММУНИКАТИВНАЯ ФУНКЦИЯ ОБЩЕНИЯ

Коммуникация — связь, в ходе которой осуществляется обмен информацией. Коммуникацию также определяют как использование слов, букв, символов или иных средств для получения информации об объекте или событии. **«Умение читать приобретаетсчтением книг, — писал Честерфилд, — но гораздо более необходимое умение — познание мира — можно приобрести, только читая человека и изучая самые разные его издания».**

В 1948 г. Гарольд Ласвел дал определение коммуникации как процесса, где отправитель посредством какого-либо канала передает сообщение получателю. Получатель декодирует сообщение и понимает его точно и недвусмысленно. Эта теория носит название «волшебной пули», потому что информация как бы «выстреливается» из мозга одного человека в мозг или мозги других.

Передачу информации от говорящего к слушающему, т.е. коммуникативный процесс, можно разбить на пять этапов.

Рождение идеи — первый этап или начало обмена информацией. Говорящий должен ясно представить, что именно (какую идею и в какой форме), с какой целью он хочет передать и какую ответную реакцию получить. Без этого этапа не может быть самого сообщения, а значит, остальные шаги не имеют смысла. Вспомните известный призыв: «Приступая к работе языком, не забудьте включить голову».

Кодирование — это второй этап коммуникативного процесса. Происходит перевод идеи в существующий набор символов. Мысли преобразуются в удобную для передачи форму с помощью подходящих слов, диаграмм, других символов, используемых для передачи информации. На этом этапе отправитель определяет способ передачи, наиболее адекватный порядок слов и символов. Например, содержание устного сообщения обычно отличается от служебной записки.

Передача сообщения — третий этап. После того как определена форма сообщения, осуществляется его передача, например в виде служебной записки, телефонного звонка или беседы. Отправитель выбирает коммуникативный канал (например, обращается к своему начальнику или через его «голову») и передает сообщение, обязательно учитывая фактор времени (например, он может решить, что время для разговора еще не пришло). Отправитель также стремится «очистить» коммуникативный канал от барьеров (помех) так, чтобы сообщение обязательно достигло получателя и привлекло его внимание. При общении очень важно не допускать искажений сообщений.

➡ Голливудская кинокомпания снимает фильм в маленьком городке на западе США. В соответствии со сценарием несколько эпизодов должны быть сняты на узкоколейке. Ответственность за их обеспечение возложена на местного жителя, обычного инженера-путейца, чрезвычайно гордящегося приглашением. Вечером после съемок инженер подходит к продюсеру и задает вопрос: «Джон, как я сегодня работал в эпизодах с поездом?»

Находящийся в прекрасном настроении собеседник дает самый лестный в Голливуде отзыв: «Джо, ты работаешь, как черт». Однако Джо

не знаком с голливудским сленгом и воспринимает сравнение с дьяволом как критику. Он вспыскивает и отвечает: «Ну, не знаю. Вряд ли кто-то сработал бы лучше». Директор, пытаясь продолжить разговор (но на уровне своих собственных стандартов), продолжает: «Я об этом и говорю. Ты работал, как дьявол, Джо». Разразилась ссора, причем Джо клялся, что он никому не позволит так разговаривать с ним в присутствии его друзей. 

Декодирование (прием информации) — четвертый этап коммуникативного процесса. Адресат переводит вербальные (словесные) и невербальные сигналы и символы в свои мысли. На этом этапе инициатива переходит к получателю, который должен настроиться на восприятие сообщения. Если это устное сообщение, получатель должен быть хорошим слушателем. В тех случаях, когда слушатель не готов к принятию сообщения, его содержание в значительной мере утрачивается. Важно учитывать, что адресат интерпретирует сигнал на основе своего предыдущего опыта. Понимание сообщения — исключительная прерогатива получателя. Большинство людей, давая какие-либо указания или пояснения, думают, что собеседнику достаточно слов, но коммуникация не может считаться успешно завершенной до тех пор, пока не возникнет понимание. Данный процесс известен еще и как «доведение» сообщения до получателя. Как иронически заметил один из докладчиков, не сумевший донести свои идеи до слушателей, «слишком много теряется на пути от рта к уху».

Пятый этап — этап **обратной связи**, когда происходит оценка реакции адресата на полученную информацию. Отправитель всегда нуждается в обратной связи (именно она позволяет узнать, получено ли сообщение, правильно ли оно декодировано) и должен прилагать все силы к ее установлению. Взаимопонимание в процессе общения позволяет минимизировать искажения, достоверность сообщений существенно повышается.

Особое внимание при оценке эффективности коммуникации следует обратить на цели коммуникации. Общение будет успешным, если цели коммуникации достигнуты. Эффектив-

ность достижения целей коммуникации могут как затруднять, так и облегчить средства общения и барьеры общения.

Средства общения традиционно разделяют на вербальные и невербальные. При вербальной коммуникации используется речь. При невербальной коммуникации человек сообщает информацию через жесты, выражение лица, движения тела, позы, прикосновения и зрительный контакт.

Поскольку основная цель коммуникаций заключается в том, чтобы понимать и быть понятым, необходимо обратить особое внимание на вербальные средства общения. То, как мы подбираем слова для выражения мысли, правильно и логично строим фразы, используем все богатство палитры русского языка, во многом определяет успех в общении.

Говорить туманно может всякий, говорить ясно — не многие (Г. Галилей).

В сущности, ведь для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считаться таким же неприличием, как неумение читать и писать.... и обучение красноречию следовало бы считать неизбежным. Все лучшие государственные люди в эпоху процветания государств, лучшие философы, поэты, реформаторы были в то же время и лучшими ораторами (А.П. Чехов).

Сегодня часто критикуют политиков, работников образования, журналистов и разработчиков инструкций для пользователей за увлечение сложными речевыми конструкциями и использование слов и оборотов, понятных исключительно авторам сообщения. Например, вместо простого для восприятия выражения «лошадь пьет воду из ведра» можно услышать: «Парнокопытное животное поглощает жидкость химического состава H_2O методом отсоса из сосуда цилиндрической формы».

«Речь — это отражение души: человек таков, какова его речь» (Публий Сирус, I в. до н. э.).

Господам в присутствии речь держать не по писаному, а токмо устно, дабы дурь каждого при сем всегда видна была (Указ Петра I).

Основная часть литературы, используемой в учебном процессе, в организациях относится, к сожалению, к трудночитае-

мым текстам. Справочники, учебная литература, кодексы поведения, годовые отчеты, инструкции, стратегические планы, статьи в научных журналах и т.п. документы очень часто оцениваются как «трудные» и «очень трудные» для понимания. Изложение информации в них находится за пределами уровня стандартной читабельности для взрослого человека.

Рудольф Флеш и его сторонники разработали специальные, позволяющие оценить уровень легкости чтения формулы и рекомендации, которые могут быть использованы при организации общения:

- ✓ Для того чтобы облегчить задачу слушателя, используйте в текстах простые и знакомые всем слова и фразы («улучшить» вместо «повысить качество» и «подобно» вместо «в манере, похожей на ту, которая...»).
- ✓ Если ваш стиль не предполагает иного, широко используйте личные местоимения, такие как *вы* и *им*, которые помогут получателю определить свою связь с сообщением.
- ✓ Используйте при сообщении сложного текста иллюстрации, примеры и диаграммы. Помните, что «один рисунок стоит тысячи слов».
- ✓ Если вы хотите сделать ваши мысли понятными, пользуйтесь короткими предложениями и абзацами. Избегайте лишних союзов и делите длинные абзацы.

В «Отче наш» содержится только 56 слов, в геттингсбергской речи Линкольна — 268 слов, в Декларации независимости США — 1322 слова, а в федеральном законе, регулирующем продажу капусты в Калифорнии, — 26 911 слов.

- ✓ Применяйте активные глаголы, такие как «Я решил...» вместо «Я пришел к выводу, что...».
- ✓ Используйте только необходимые слова. Например, в предложении «Плохие погодные условия послужили помехой моей поездке» слово *условия* не является необходимым, а *послужили помехой* лучше сократить. Скажите просто: «Плохая погода помешала моей поездке».

- ✓ Четко структурируйте текст. Для того чтобы продемонстрировать, что вы следуете плану, используйте заголовки и подзаголовки, чтобы привлечь внимание читателя к идее, которую вы считаете наиболее важной, применяйте выделения (например, подчеркивание или *курсив*).

В соответствии с рекомендациями Флеша преобразуем текст в читабельную форму.

➡ Существует определенная вероятность того, что в недалеком будущем деятельность нашей компании несколько расширится. По некоторым оценкам, довольно много улучшений могут быть отнесены к некоторым отраслям промышленности и торговли, активность которых с наступлением более теплой погоды возрастает. Другими словами, это будет вызвано в основном сезонными факторами, которые всегда являются общим базисом увеличения и падения национальной экономической деятельности, и хотя мы не отмечаем каких-то положительных сдвигов в основных условиях хозяйственной жизни, общая ситуация в бизнесе все же значительно лучше, чем можно было ожидать по пессимистическим экономическим предсказаниям. В соответствии с обширными материалами, накопленными в Бюро статистики труда, общий уровень безработицы в апреле оказался значительно ниже показателя 4,5 млн человек, достигнутого в течение марта, а отмеченная тенденция снижения заявок на получение пособия по безработице позволяет предположить, что общий уровень национальной безработицы, возможно, несколько ниже 3 млн. ←

133 слова. Рейтинг читабельности, по Р. Флешу: *Очень трудно*

➡ Картина состояния рынка труда проясняется. Под воздействием сезонных факторов возрастает производство промышленной продукции. В соответствии с оценками Бюро статистики труда уровень безработицы в апреле составит 3 млн человек (в марте — 4,5 млн человек). ←

33 слова. Рейтинг читабельности, по Р. Флешу: *Очень просто*

Важной составляющей процесса общения является невербальное общение, с помощью которого люди передают смысл послания посредством жестов, взгляда, интонации и положения тела при межличностных коммуникациях. Язык тела пред-

ставляет собой существенное дополнение к вербальному общению. При этом, воспринимая сообщение, мы больше доверяем невербальным сигналам, чем словам. Как справедливо заметил Гете, «нет ничего только внутри... поскольку все, что внутри — снаружи».

«Когда глаза говорят одно, а язык другое, опытный человек больше верит первым» ... Р.У. Эмерсон...

«...В речи важны три вещи: кто говорит, как он говорит и что он говорит, причем последнее имеет наименьшее значение... (Дж. Морли, английский издатель, биограф и политик).



Рис. 1.

— Приходите к нам в гости!

— Да, конечно, мы к вам обязательно заглянем!

Почему мы не всегда верим услышанным словам? Что заставляет нас сомневаться?.. Зачастую в разговоре бывает наиболее важным не столько то, что сказано, сколько, как это было сказано. Вот руководитель предприятия выступает на собрании: «Я искренне стремлюсь к диалогу с сотрудниками, стараюсь всегда учитывать их мнение...» При этом он потрясает указательным пальцем, а то и кулаком над своими слушателями. «Демократическая» речь директора входит в противоречие с его властными, авторитарными, поучающими жестами.

Невербальные средства коммуникации изучаются просодикой и экстралингвистикой, проксемикой, такесикой, кинесикой (рис. 2).

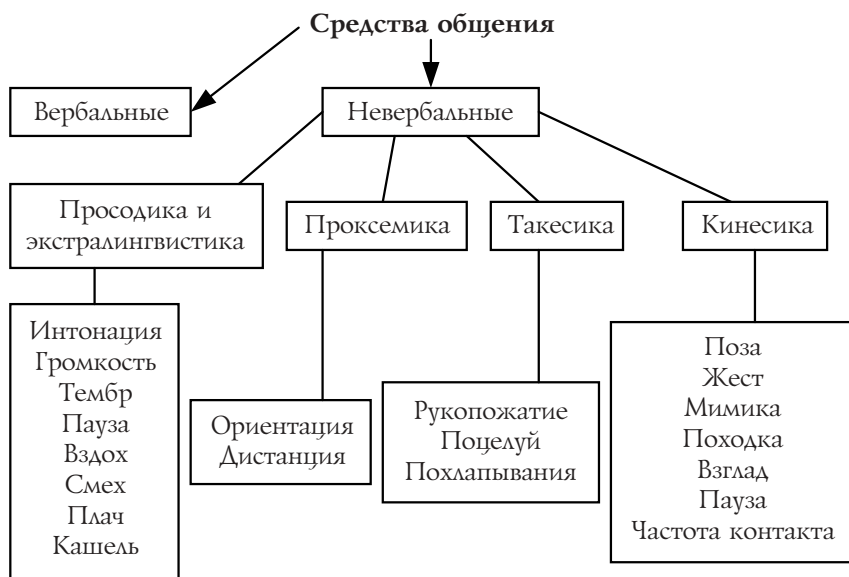


Рис. 2. Средства общения

Оптико-кинестетическая система знаков — это использование общей моторики различных частей тела для выражения эмоций. Она включает в себя движения рук (жестикуляцию), движения головы и мышц лица (мимика) и использование различных поз и движений тела (пантомимику), что придает общению дополнительные нюансы, которые нередко имеют различный смысл в различных обществах. В настоящее время сформировалась специальная область знаний — кинесика, исследующая этот вид общения.

Например, наша осанка оказывает серьезное влияние на ход диалога. Примите следующую позу и понаблюдайте, как вы себя при этом чувствуете, какое у вас в этот момент настроение.

➡ Сидя: руки скрестить перед грудью; заложить ногу за ногу; сесть на краю стула; полностью откинуться на спинку стула; руки спрятать в карманы.

Стоя: опустить глаза вниз, склонив голову, плечи опущены; выпрямиться, смотреть перед собой, грудь вперед.

Понаблюдайте за собой во время беседы, когда вы входите в помещение, у телефона и т.д. Принимаете ли вы при этом определенную позу? Ваша осанка может послужить вам отправной точкой к тому, чтобы определить, как вы себя чувствуете — напряженно, боязливо, легкомысленно и т.д. Если вы расслаблены, то вы, вероятно, откинетесь на спинку стула назад или склонитесь набок. Скорее всего, вы примете какое-либо асимметричное положение. Если вы сильно напряжены, тело ваше выпрямлено, спина прямая. При умеренном напряжении ваш корпус слегка наклонен вперед или набок.

Проверьте влияние осанки на других, поинтересуйтесь у ваших друзей, как они видят вас. Понаблюдайте за осанкой других и за ее влиянием на вас. 

Очень важно следить за жестикуляцией. Часто руки говорят на своем собственном языке. Руками можно подчеркнуть слова, но руки могут и открыть то, о чем мы хотели бы умолчать. Многие совершенно не осознают, как они обращаются со своими руками. Лишь когда нам укажут на это: «Не размахивай руками!», «Ты постоянно теребишь свои волосы», — мы начинаем понимать, что руки могут нам мешать донести мысль до собеседника. Чтобы выглядеть более убедительно, нужно сознательно пользоваться руками.

 Если есть возможность, попросите записать разговор на видео. Если нет, то вы будете время от времени в течение беседы следить за своими руками. Наблюдайте за руками в различных ситуациях: в беседе на нейтральную тему, в беседе, которая вас волнует или раздражает, огорчает или пугает. Умеете ли вы подчеркивать значение высказывания руками или очень редко пользуетесь жестами? 

Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков — важное дополнение к вербальной коммуникации. Паралингвистические знаки охватывают собой систему вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность. Экстралингвистические знаки — паузы, покашливание, плач, смех, вариации речевого темпа и т.п.

➡ То, что мы произносим, может звучать неуверенно, властно, недовольно, нервно, радостно или нежно. Например, «Я тебе помогу». Смысл предложения можно менять голосом: можно показать деловую поддержку: «Я охотно бы тебе помогла»; сочувствие: «Бедный мальчик»; угроза: «Я помогу тебе, но если ты больше так не будешь делать»; неохота: «Если это так уж нужно, я помогу тебе»; власть: «Я лучше разбираюсь в этом и помогу тебе»; самодовольство: «Никто кроме меня не сможет помочь тебе».



В процессе общения огромное значение нередко имеют пространственные и временные характеристики коммуникативного процесса. Так, например, размещение боком к партнеру по общению не способствует возникновению контакта, символизируя невнимание или желание поскорее закончить разговор. Экспериментально доказаны преимущества некоторых пространственных форм и временных характеристик в организации общения.

Своевременный приход на встречу с партнером косвенно выражает уважение и вежливость, даже обоснованное опоздание выглядит как проявление неуважения.

Нормами пространственной и временной организации общения занимается проксемика, которую иногда называют пространственной психологией.

Наша территория в узком смысле этого слова — это пространство вокруг нас, которое мы защищаем, расстояние до другого лица, которое нам необходимо. При этом различают как врожденное чувство территории, так и зависимое от культуры поведения. Сразу бросается в глаза, что мы не всех одинаково близко подпускаем к себе. Для одного лица нам нужно большее расстояние, чем для другого. Эта личная дистанция зависит от отношения к другим людям, от нашего чувства собственного достоинства, от доверия к другим людям и нашего общественного положения.

Человек чувствует себя некомфортно, оказавшись тесно прижатым к кому-то в переполненном лифте, автобусе или в ситуации, когда кто-либо «нависает над вами». Ощущение безопасности зависит от того, находимся ли мы «в своем помеще-

нии, на своей территории» или в каком-нибудь другом малознакомом месте.

➡ Представьте, что у вас конфликт с коллегой. Вы планируете поговорить, чтобы выяснить окончательно все разногласия. Разговор пройдет совершенно по-разному, в зависимости от того, на чьей территории он состоится: если он состоится на вашей территории, вы будете чувствовать себя более уверенно и спокойно, можно сказать, что вам и «стены будут помогать».



Для нашего благополучия очень важно, чтобы другие знали и признавали наши границы. Расстояние между людьми свидетельствует не о нашей симпатии к кому-либо и не об отношениях друг к другу, а об общественных нормах поведения и статусе человека.

Английский психолог Майкл Аргайл, специалист по невербальным отношениям, пишет, что у женщин и мужчин различные представления о принятых границах. Женщины предпочитают более близкое расстояние, чем мужчины. Мужчины ближе подходят к женщинам, чем к мужчинам. В свое личное окружение женщины подпускают женщин ближе, чем мужчин. Но если мужчины пытаются нарушить границы, женщины часто реагируют агрессивно.

Ученые считают, что, сознательно определяя расстояние между собеседниками, можно повлиять на характер встречи. Власть, например, выражается сознательным вторжением в личное пространство другого лица. Для создания приятной атмосферы общения, нужно учитывать интимные границы собеседника. Наш собеседник не должен чувствовать ни нашего притеснения, ни нашего отчуждения.

Приметами того, что вы вторглись в интимную сферу другого, могут быть: собеседник сидит нога на ногу, ерзает на стуле; сидит, скрестив руки на груди; отводит взгляд, отклоняется на спинку стула или отодвигает стул.

В деловом общении желательно держать дистанцию, дать собеседнику возможность самому определить ее. Особенно это относится к зависящим от нас людям. В общении с вышестоящими лицами они имеют право определять дистанцию и тем самым влиять на характер беседы.

Прикосновение — это первоначальная форма общения. Оно может выражать интимную склонность и нежность, а также и власть. Наблюдения показали, что люди, которые хотят в чем-либо убедить других, часто дотрагиваются до них. Но это еще не свидетельствует о том, что своим прикосновением вы быстрее сможете убедить партнера. Современный человек чувствует себя неприятно, если до него дотрагиваются, и неловко, если к нему быстро и часто «прикладывают руку». Есть люди, которые стремятся к постоянным прикосновениям, в то время как отдельные личности допускают их лишь в особых ситуациях, при сексе например. Прикосновения зависят от ситуаций, условий и настроений. Часто они служат выражением нашего отношения к другому лицу. Люди, которые не очень высокого мнения о себе, не уверены в чем-либо, более сдержанны в прикосновениях к другим. Люди, которые достаточно высокого мнения о себе или чувствуют свою власть, часто прикасаются к другим широким жестом. Если мы напряжены или раздражены, то мы не допускаем прикосновений и реагируем на них грубым, сдерживающим жестом.

➡ Понаблюдайте специально, какую роль играют прикосновения в вашей жизни. Являются ли для вас прикосновения средством добиться признания? Бывает ли вам неприятно от прикосновений в рабочей обстановке? Создается ли у вас впечатление, что ваш личный авторитет страдает от этого или она (он) использует прикосновения, чтобы подчеркнуть свою власть? ←

Специфические наборы пространственных и временных констант в ситуациях общения получили название «хронотопов». Так, например, выделены хронотопы «больничной палаты», «вагонного попутчика» и др. Специфика ситуации общения создает здесь иногда неожиданные эффекты: например, неоправданную откровенность по отношению к первому встречному.

Необходимым сопровождением вербального общения выступает визуальное взаимодействие или «контакт глаз». Контакт глаз — атрибут прежде всего интимного общения. Достаточно вспомнить идиомы: «масленный взгляд» или «ест глаза-

ми». Были даже попытки разработать формулу интимности, исходя из различий в дистанции общения, в разной мере позволяющей использовать контакт глаз. В этом смысле представляет интерес визуальное общение ребенка. Едва появившись на свет, младенец способен фиксировать внимание, прежде всего на человеческом лице. Как и все невербальные средства, «контакт глаз» имеет значение дополнения к вербальной коммуникации.

➡ Если мы уверены в себе и чувствуем свое превосходство, то мы открыто смотрим партнеру в лицо. Наш взгляд скользит спокойно, и мы относительно долго можем рассматривать его, не избегая его взгляда. Если мы поднимаем брови и широко открываем при этом глаза, то тем самым мы запрашиваем информацию и стимулируем нашего партнера дать нам дальнейшие разъяснения. Если человек размышляет, например, стараясь объяснить трудную задачу, его взгляд непроизвольно направляется наискось вверх. В поисках определенного образа, представления или чувства человек углубляется в себя и показывает это своим взглядом: он смотрит вниз, в сторону. Эти взгляды свидетельствуют о том, что нашему партнеру нужно дать время для размышлений. Если кто-нибудь стыдится, то взгляд его опущен. Обмен взглядами нельзя интерпретировать однозначно. Например, широко открытые глаза могут выражать удивление, восхищение, а также и ужас, любопытство или тоску. ←

Анализ невербальной коммуникации показывает, что она может не только усиливать или ослаблять вербальное воздействие, но и помогает выявить намерения участников общения.

Невербальные сигналы человеком не осознаются или почти не осознаются, поэтому часто оказываются более правдивыми источниками информации о собеседнике или аудитории. Людям хватает энергии для того, чтобы контролировать, что говорить, но уже недостаточно сил и умений, чтобы контролировать, как говорить. Например, когда подчиненный избегает зрительного контакта с руководителем и старательно делает вид, что полностью поглощен делом, он, сам того не желая, может сообщить своему шефу о своих недоработках или просчетах. Человек чувствителен к таким неуловимым моментам, как про-

должительность зрительного контакта, дистанции, сохраняемой во время разговора, энергичности рукопожатия, присутствия или отсутствия улыбки и т.д.

Частота и выразительность невербальных сигналов зависит от возраста человека (у детей, например, они читаются легче), пола, национальности (сравните жестикуляцию северных и южных народов), типа темперамента, социального статуса, уровня профессионализма (чем выше статус и профессионализм человека, тем сдержаннее его мимика и жестикуляция, скупее телодвижения).

Чтобы не ошибиться в трактовке невербальных сигналов, можно руководствоваться некоторыми правилами:

1. Судить следует не по отдельным жестам (они, как и некоторые слова, могут иметь несколько значений), а по их совокупности.
2. Жесты нельзя трактовать в отрыве от контекста их проявления. Один и тот же жест (к примеру, скрещенные руки на груди) на переговорах может означать нежелание участвовать в обсуждении проблемы, возможно, недоверие, а человек, стоящий со скрещенными руками зимой на автобусной остановке, просто замерз.
3. Следует учитывать национальные и региональные особенности невербальной коммуникации. Один и тот же жест у разных народов может иметь совершенно разные значения. Например, болгары свое согласие выражают «отрицательным», с нашей точки зрения, покачиванием головы.
4. Трактуя жесты, старайтесь не приписывать свой опыт или эмоциональное состояние собеседнику.
5. Помните о «маске», которую в той или иной степени носит тот или иной человек. Иногда с ее помощью человек пытается скрыть свое истинное лицо, маскирует недостатки или негативные качества. Так, высокомерный взгляд и презрительная улыбка на деле могут скрывать

неуверенность или даже боязнь человека. Важно отличать «маску» от истинного лица.

6. Важно учитывать факторы, способные искажать смысл невербальных сигналов. Например, у близоруких зрачки всегда расширены, а у дальновзорких — сужены. Больные полиартритом предпочитают избегать рукопожатий, опасаясь боли в суставах.

Вместе с вербальной системой коммуникации невербальное общение обеспечивает полноту информации, открывает не только явный, но и скрытый смысл сообщений.

Во многих ситуациях человек сталкивается с тем, что его слова, желания, побуждения как-то неправильно воспринимаются собеседником, «не доходят» до него. Иногда даже складывается впечатление, что собеседник защищается от нас, наших слов и переживаний, что он возводит какие-то преграды. Преграды, возникающие на пути прохождения информации, называются **барьерами общения**.

➡ Капитан отдает распоряжение адъютанту: «Как вы знаете, завтра произойдет солнечное затмение, а это бывает не каждый день. Соберите личный состав завтра в 5 часов на плацу в походной одежде. Они смогут понаблюдать это явление, а я дам необходимые объяснения. Если будет идти дождь, то наблюдать будет нечего, оставьте людей в казарме».

Адъютант — дежурному сержанту: «По приказу капитана завтра утром в 5 часов произойдет солнечное затмение в походной одежде. Капитан на плацу даст необходимые разъяснения, а это бывает не каждый день. Если будет идти дождь, наблюдать будет нечего, но тогда явление состоится в казарме».

Дежурный сержант — дежурному капралу: «Завтра в 5 часов капитан произведет солнечное затмение на плацу. Капитан даст необходимые пояснения насчет этого редкого явления в казарме, если будет дождливо, а это бывает не каждый день».

Дежурный капрал — солдатам: «Завтра, в самую рань, в 5 часов, солнце на плацу произведет затмение капитана в казарме. Если будет дождливо, то редкое явление состоится в походной одежде, а это бывает не каждый день».



Проходя через барьеры общения, наши слова частично застревают в них, частично изменяются до неузнаваемости, частично теряются совсем. От чего же зависит появление барьеров, почему они возникают и что, собственно, они защищают?

Каждому человеку есть что защищать от воздействия собеседника. Коммуникация — это влияние, следовательно, в случае успешной коммуникации должно произойти какое-то изменение в представлениях о мире у того человека, кому она адресована. Эти изменения могут требовать решительной перестройки всего внутреннего мира человека, подорвать его веру в себя, вынудить к несвойственным ему действиям. Естественно, что каждый готов твердо и решительно защищаться от такой чреватой последствиями информации.

Одно из объяснений причин возникновения барьеров непонимания было предложено психологом Б.Ф. Поршневым. Он пришел к выводу, что речь является способом внушения, или суггестии, самым мощным из средств воздействия, имеющихся в арсенале человека. Он писал: «Хотя всякий говорящий внушает, однако далеко не всякое словесное внушение приемлемо, так как в подавляющем большинстве появляется ответная контрсуггестия, противовнушение, которое содержит в себе способы защиты от неумолимого действия речи».

Именно контрсуггестия и является главной причиной возникновения тех барьеров, которые появляются на пути коммуникации. Б.Ф. Поршнев выделил три вида контрсуггестии: **избегание, авторитет и непонимание.**

При избегании происходит уклонение от источника воздействия, избегание контакта с партнерами по общению. Со стороны эта защита очень хорошо прослеживается — человек невнимателен, не слушает, «пропускает мимо ушей», не смотрит на собеседника, постоянно находит повод отвлечься, используется любой предлог для прекращения разговора. Избегание может проявляться и в уклонении от определенных ситуаций. Если вы закрываете глаза «на страшных местах» при просмотре кинокартины, то вы избегаете эмоционально тяжелой информации. Когда вы забываете об обещании, не приходите на запланированную встречу, то это тоже избегание.

Разделив всех людей на авторитетных и неавторитетных, человек доверяет только первым и отказывает в доверии вторым («яйца курицу не учат»). Таким образом, доверие и недоверие зависят от того, кто говорит. Известно, что чем меньше слушающий думает, что его хотят убедить в чем-либо, тем больше он доверяет говорящему.

➡ В классическом эксперименте одно и то же высказывание о вреде разных видов сигарет приписывалось разным людям — владельцу табачной фабрики, специалисту по рекламе и ученому. Наибольшим доверием пользовался ученый, так как он казался наименее заинтересованным. ←

Порой для эффективности общения бывает полезным признать и даже подчеркнуть авторитетность собеседника. Упоминание о значимости и ценности для вас его мнения разобьет много преград на пути взаимопонимания.

Довольно часто какая-то потенциально опасная для человека информация может исходить от людей, которым мы в целом доверяем. Тогда защитой будет непонимание самого сообщения. Выделяют следующие барьеры непонимания: фонетический, семантический, моральный, мотивационный, интеллектуальный, эмоциональный, эстетический.

Фонетический уровень непонимания проявляется тогда, когда с нами говорят на непонятном языке, когда говорят быстро, невнятно, с акцентом, когда используют незнакомые или не соответствующие контексту жесты, когда жестикуляция слишком быстрая. Иногда фонетический барьер используется сознательно. Например, когда врачи не хотят, чтобы больной понял их, они говорят на латыни. Вряд ли кого-нибудь удивит совет: для того чтобы быть правильно понятым, надо говорить внятно, разборчиво, достаточно громко, избегать скороговорки и т.д. Кроме того, для преодоления фонетического барьера необычайно важна обратная связь. В конкретном общении скорость речи можно установить по ходу дела, опираясь на реакцию слушателя.

Семантический (смысловой) барьер является следствием несовпадения словарного запаса разных людей. Люди вкладывают

разный смысл в одни и те же термины и понятия. Поскольку каждый человек имеет неповторимый индивидуальный опыт, он имеет и неповторимый тезаурус. Мы постоянно недооцениваем разницу словарных запасов. Следует говорить либо максимально просто, либо заранее договариваться о значении ключевых терминов. Семантические барьеры часто возникают из-за увлечения профессиональными терминами, известными узкому кругу лиц.

➡ «Субдуральная гематома образовалась у жертвы в результате интенсивного контакта с предметом, несущим ударную динамическую нагрузку, т.е. с генератором итеративного неупругого столкновения с резким падением скорости, предположительно железным цилиндром не большого размера». Эта выдержка из медицинского заключения может быть «расшифрована» следующим образом: «Его ударили молотком по голове». ←

- ✓ *Моральный барьер* может возникать между людьми из-за различий в усвоенных социальных нормах и ограничениях.
- ✓ *Мотивационный барьер* характерен для ситуации, когда цели (потребности) взаимодействующих людей не совпадают. Этот барьер прекрасно отражен в пословице «Сытый голодного не разумеет».
- ✓ *Интеллектуальный барьер* возникает из-за различия в уровне интеллекта, в глубине предвидения, понимания ситуации и потребности.
- ✓ *Эмоциональный барьер* — различия в эмоциональных состояниях, отсутствие эмпатии, что порождает непонимание между людьми.
- ✓ *Эстетический барьер* возникает оттого, что у каждого есть определенные требования к форме, внешнему виду объектов, ритуальности поведения, этикету.

Систему барьеров можно представить как автоматизированную охранную систему — при срабатывании сигнализации перекрываются все доступы к человеку. Во многих случаях барьеры в общении полезны, однако часто они не дают доступа нужной и

актуальной информации. Например, использование некорректных аргументов дискредитирует очень важную мысль, а правильные предложения, исходящие от неприятного человека, никогда не выслушиваются; человек, не обладающий авторитетом, но знающий как решить какой-то насущный вопрос, может положить всю жизнь на то, чтобы объяснить это другим, но его никто не услышит и т.д. и т.п. Противоположной ситуацией является «отключение» защиты. Например, любящие люди понимают друг друга с полуслова или вообще без слов. Огромной эффективностью воздействия одного человека на другого обладает гипноз. Гипноз возможен только при условии полного доверия гипнотизируемого, даже можно сказать — при условии его веры в гипнотизера. Естественно, все внешние барьеры в такой ситуации не работают и влияние гипнотизера невероятно велико.

Практически для всех людей важно уметь общаться таким образом, чтобы их правильно понимали, чтобы их слова не наталкивались на стену непонимания, чтобы их слушали и слышали. Для некоторых людей умение «донести» свое влияние, точку зрения, свои знания до партнера — необходимая часть их профессии.

ИНТЕРАКТИВНАЯ ФУНКЦИЯ ОБЩЕНИЯ

Вступая в процесс общения, люди не только получают и передают информацию, но и стремятся контролировать, регулировать, т.е. организовывать по своему желанию поведение партнеров по общению. Эту функцию общения принято называть интерактивной.

Английский психотерапевт Ф. Перлз выделяет две основные позиции в разговоре: хозяин положения и подчиненная сторона. Хозяин положения ведет себя более авторитарно, он знает все лучше всех. Он требователен, часто прибегает к угрозам. В позиции подчиненной стороны человек требует защиты, он зависим, подчинен, лишен инициативы, власти. Эта позиция, несмотря на свою видимую зависимость и беспомощность, допускает гораздо больше маневров, чем позиция хозяина положения, и иногда бывает более выгодна.

Анализ ситуации в зависимости от позиции, занимаемой партнерами, развивается в транзактном анализе — направлении, которое в последние десятилетия завоевало огромную популярность во всем мире. Основатель транзактного анализа Э. Берн выделяет три типа поведения людей в процессе общения, которые он называет позициями. Это позиция взрослого, ребенка и родителя.

Важно, что родитель, ребенок и взрослый — это не абстрактные схемы поведения, а вполне конкретные и значимые воспоминания, имеющиеся у каждого человека, которые далеко не всегда можно произвольно припомнить, но которые все-таки имеются и оказывают ощутимое влияние на поведение человека.

Услышав определенные слова и интонации от партнера, мы можем примерно оценить ситуацию. Если нам слышится раздражение или недовольство по нашему адресу, то ситуация угрожающая, если слышны пугающие, дидактические интонации, то эта ситуация поучения или воспитания. Можем ли мы, употребив какое-нибудь выражение, повлиять на ситуацию, изменить тон разговора, направление дальнейшего развития событий? Конечно, да! В зависимости от ситуации мы выбираем ту или иную позицию общения, а если она не позволяет нам добиться желаемого результата, то мы меняем позицию на другую, более приемлемую в данной ситуации.

Организуя взаимодействие в общении, мы используем не только позиции, но и стили общения. Стил ь общения — это склонность определенным образом подходить к большинству ситуаций. Выделяют авторитарный, демократический, либерально-попустительский, альтруистический, манипулятивный стили общения.

Авторитарным называют стил ь, при котором человек ведет себя по отношению к другим властно, директивно, жестко распределяя роли между членами группы, не позволяя выходить за их пределы, тщательно контролирует и опекает окружающих даже в мелочах. Авторитарный лидер почти все основные функции управления сосредотачивает в своих руках. Он не позволяет членам группы обсуждать или оспаривать его действия и принимаемые им решения.

**Основные характеристики позиции
родителя, взрослого и ребенка**

Основные характеристики	Родитель	Взрослый	Ребенок
Характерные слова и выражения	«Все знают, что ты не должен никогда...», «Я не понимаю, как это допускают...»	«Как?»; «Что?»; «Почему?»; «Где?»; «Возможно»; «Вероятно»	«Я сердит на тебя»; «Вот здорово»; «Отлично!»; «Отвратно!»
Интонации	Обвиняющие, снисходительные, критические, пресекающие	Связанные с реальностью	Очень эмоциональные
Состояние	Надменное, сверхправильное, очень приличное	Внимательность, компетентность, поиск информации	Неуклюжее, игривое, подавленное, угнетенное
Выражение лица	Нахмуренное, неудовлетворенное, обеспокоенное	Открытые глаза, максимум внимания	Угнетенность, удивление
Позы	Руки в бока, указывающий перст, руки сложены на груди	Наклонен вперед к собеседнику, голова поворачивается вслед за ним	Спонтанная подвижность (сжимают кулаки, ходят, дергают пугавицы)

При демократическом стиле человек стремится учитывать не только свою точку зрения и интересы, но и мнения других людей. Он обсуждает с окружающими свои идеи и решения, может поддержать даже то мнение, которое идет вразрез с его собственным.

Либерально-попустительский стиль — стиль при котором не прослеживается четкой цели общения. Оценка ситуации и мне-

ние человека может многократно меняться под действием даже самых незначительных факторов.

При манипулятивном общении к партнеру относятся как средству достижения только своих целей, за счет лести или уменьшения собственных достижений и способностей. В отличие от авторитарного стиля общения, между манипулятором и его «жертвой» остаются прекрасные отношения. В манипулятивном общении партнеру «подсовывают» стереотип, который считают наиболее выгодным в данный момент. Манипуляторами люди не рождаются, но начинают манипулировать другими обычно очень рано. Едва научившись ходить, ребенок уже знает, что для того чтобы добиться своего, ему нужно иногда «гулить», а иногда кричать. Не всегда плачущим детям хочется плакать. Просто они хотят добиться от родителей того или другого, и плачь в данный момент — их оружие.

Манипулятивное общение — чрезвычайно распространенный вид общения. Огромное количество профессиональных задач предполагает именно манипулятивное общение. Владение техникой манипуляции позволяет во многих случаях максимально эффективно добиться результата. И даже если у обоих партнеров имеются свои цели по изменению точки зрения собеседника, победит тот, кто окажется более искусным манипулятором, т.е. тот, кто лучше знает партнера, лучше понимает цели, лучше владеет техникой общения.

В силу частого профессионального употребления манипулятивного общения, хорошей техники по его использованию и постоянных успехов человек иногда начинает считать его единственно правильным. В таком случае все общение может сводиться к манипуляции, что в корне неверно. Во многих случаях манипуляция совершенно не оправдана.

Альтруистическое общение иногда называют жертвенным. Оно предполагает, что человек бескорыстно приходит на помощь другим людям, часто при этом жертвуя своими интересами.

Учитывая свой стиль и позицию общения, а также стиль и позицию собеседника, своевременно меняя их на более адек-

ватные, можно с большим успехом организовать эффективное взаимодействие в процессе общения.

ПЕРЦЕПТИВНАЯ ФУНКЦИЯ ОБЩЕНИЯ

Перцептивная функция подразумевает межличностное восприятие (социальную перцепцию) говорящего и слушающего. Специфика социальной перцепции при коммуникации включает следующие моменты:

- 1) сообщения воспринимаются и оцениваются в свете актуальных потребностей адресата;
- 2) всегда неизбежно искажение смысла сообщения в силу различий в опыте говорящего и слушающего;
- 3) незнакомая информация воспринимается медленнее, чем информация знакомая;
- 4) в незнакомой ситуации люди склонны ориентироваться на те решения, которые уже были ими апробированы в похожих ситуациях;
- 5) точно понять смысл сообщения с помощью одних лишь языковых средств невозможно.

Учет всех этих обстоятельств является особенно важным при организации эффективного общения.

В процесс коммуникации включены как минимум два человека, поэтому необходимо учитывать не только свои потребности, установки, но и потребности, мотивы, установки партнера по общению. Следовательно, перцепция в коммуникации имеет две стороны: идентификацию и рефлекссию.

Идентификация — это способ понимания другого человека через осознанное или бессознательное уподобление себя его характеристикам. В обыденной жизни люди часто не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда, в условиях дефицита информации, они на-

чинают приписывать (атрибутировать) друг другу как причины поведения, так и сами образцы поведения. Идентификация — это один из самых простых способов понимания другого человека. При идентификации используют механизм эмпатии. Эмпатия — эмоциональный отклик на проблему собеседника, сопереживание его жизненным обстоятельствам и внутреннему состоянию.

Рефлексия — это осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению.

Для повышения успешности общения важно принимать в расчет ряд эффектов, возникающих при восприятии людьми друг друга. Более всего исследованы следующие эффекты: «ореола» (галла-эффект), новизны и первичности, проекции или стереотипизации.

Сущность эффекта «ореола» объясняется формированием специфической установки на воспринимаемого человека, а также через направленное приписывание ему на основе этой установки определенных качеств. Информация, получаемая о человеке, обрабатывается определенным образом: выбирается и сохраняется только та информация, которая соответствует образу, который был создан ранее. Этот образ, ранее существующий, выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты данного человека.

Так, если о человеке сложилось благоприятное впечатление, то его положительные качества переоцениваются, а отрицательные либо не замечаются, либо оправдываются. И наоборот, если общее впечатление о человеке отрицательное, то даже его достойное поведение не замечается или истолковывается как случайное, неискреннее.

Эффект «ореола» наиболее явно проявляется тогда, когда мы плохо знаем партнера по общению. К эффекту «ореола» приводят три основные ошибки:

- **ошибка превосходства;**
- **ошибка привлекательности;**
- **ошибка отношения к нам.**

Ошибки превосходства возникают при встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы его недооцениваем. Очень важно помнить, что превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходит по многим параметрам.

➡ Группам испытуемых предлагали описать человека по фотографии. Перед показом одной и той же фотографии одной группе дали понять, что это фото героя, а другой — преступника. В зависимости от предлагаемого статуса человека изменялись описания.

Вот описание преступника: «Человек опустившийся, очень озлобленный, неопрятно одетый, непричесанный. Можно подумать, что до того, как стать преступником, он был служащим или интеллигентом. Очень злой взгляд». А вот описание героя: «Очень волевое лицо. Ничего не боящиеся глаза смотрят исподлобья. Губы сжаты, чувствуется душевная сила и стойкость. Выражение лица гордое».

Не менее частыми являются ошибки, связанные с тем, нравится нам внешне наш партнер по общению или нет. Ошибка привлекательности заключается в том, что если человек нам нравится внешне, то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным и т.д.

➡ А.Н. Толстой в «Крейцеровой сонате» писал: «Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро. Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупости, а слышишь умное. Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое. Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна».

Очень распространенная ошибка — ошибка отношения к нам. Те люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто к нам относится плохо или безразлично.

➡ Студенты в течение получаса общались с новым преподавателем, который с одними испытуемыми вел себя доброжелательно, с другими —

отстраненно, подчеркивая социальную дистанцию. После этого студентов просили дать оценку ряду характеристик преподавателя. Результаты оказались достаточно убедительными. Оценки студентов, с которыми преподаватель вел себя доброжелательно, оказались значительно выше, чем оценки его же, но в роли «отстраненного». Отсюда можно сделать заключение, что позитивное отношение к нам порождает сильную тенденцию к приписыванию положительных свойств и отбрасыванию отрицательных и, наоборот, негативное отношение вызывает тенденцию не замечать положительных сторон партнера и выделять отрицательные.



Эффект первичности и новизны касается влияния порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. На наше восприятие незнакомых людей наибольшее влияние оказывает первичная, предъявленная в первую очередь информация. Напротив, в ситуациях восприятия знакомых людей действует эффект новизны, который заключается в том, что последняя, более новая информация оказывается наиболее значимой.

Эффект стереотипизации чрезвычайно распространен при организации общения с малознакомыми людьми. Стереотип — относительно устойчивый и упрощенный образ человека, складывающийся в условиях дефицита информации как результат обобщения личного опыта человека и нередко предвзятых представлений, принятых в обществе.

Выделяют стереотипы: профессиональные, антропологические, этнонациональные, социально-статусные, экспрессивно-эстетические, вербально-поведенческие.

Стереотипизация может привести к двум различным последствиям. С одной стороны, это приводит к упрощению процесса познания другого человека, что помогает сокращать время переработки информации и принятия решения. В другом случае стереотипизация может приводить к возникновению предубеждения. Г. Оллпорт писал по этому поводу, что «ярлыки действуют как поющие сирены, заставляющие нас забывать обо всех тонких различиях, которые мы в другом случае должны были заметить».

Антропологические стереотипы заставляют нас приписывать человеку внутренние, психологические качества на основании

его антропологических признаков, особенностей физического облика (форма лица, расположение глаз, величина рта и др.). Например, добродушие связывают с «крупным» обликом, тучностью, а уверенность и привлекательность со стройностью; контактность — с отсутствием резких движений. В настоящее время эти открытия широко используются в кино, шоу-бизнесе, рекламе и т.д. Кто из нас не помнит добродушных домохозяек, с улыбкой расхваливающих бульонные кубики, стройных девушек в облаке аромата рекламируемого дезодоранта.

Часто мы оцениваем человека в зависимости от того, к какой нации, этнической группе он принадлежит. Вот несколько распространенных этнонациональных стереотипов: американцы нацелены на достижение успеха, евреи — хитрые, немцы — педанты, южный человек — это темпераментная, горячая натура. Доказано, что больше всего этнонациональные стереотипы влияют именно на тех людей, кто не знаком с данным этносом, не жил среди людей этой национальности. Этнонациональные стереотипы вовсе не так уж и безобидны. Очень часто они являются основой для дискриминации одних людей другими.

У каждого народа есть свои «козлы отпущения». В Англии самыми популярными для шуток являются шотландцы и ирландцы, в Америке — это недалекий и бестолковый индеец, в России — чукча.

Практически каждый человек, имеющий опыт общения, способен по внешности человека, его одежде, манере говорить и поведению достаточно точно определить его характеристики, но в них почти всегда присутствует тот или иной процент ошибок, так как оценка собеседника осуществляется путем использования социальных стереотипов.

Социальные стереотипы разделяются на:

- **социально-статусные** (зависят от статуса собеседника, его превосходства);
- **экспрессивно-эстетические** (зависят от восприятия внешности партнера);
- **вербально-поведенческие** (зависят от поведения и отношения собеседника).

Во многих случаях оценка личностных качеств человека зависит от его статуса.

➡ Студентам сообщали, что проводится эксперимент по оценке глазомера. Необходимо было «на глаз» оценить рост человека и записать оценку на листочке. Человека, чей рост требовалось оценить, представляли — мистер Инглэнд из Кембриджа. В другой группе его представляли как преподавателя из Кембриджа. В следующей группе мистер Инглэнд становился профессором из Кембриджа. Целью эксперимента была вовсе не оценка глазомера. Результаты оказались поразительными. Разница в оценках роста в группе, где социальный статус «мистера Инглэнда» наименьший (студент), и последней группы, где статус наивысший (профессор), составила 12 см. Чем выше социальный статус, тем более высоким казался человек. ←

Исследования показывают, что для определения параметра превосходства, оценки статуса собеседника в нашем распоряжении имеется два основных источника информации:

- 1) одежда человека, его внешнее «оформление» (знаки отличия, очки, прическа, награды, машина, обстановка кабинета и др.);
- 2) манера поведения человека (как он сидит, ходит, разговаривает, куда смотрит и т.д.).

Информация о превосходстве так или иначе «закладывается» в одежду и манеру поведения, в них всегда есть элементы, свидетельствующие о принадлежности человека к той или иной социальной группе. Кроме этих признаков, других у нас нет. Но эти источники реально значимы лишь потому, что информация заложена в них в соответствии с исторически сложившимися стереотипами.

В деловом общении для подчеркивания высокого социального статуса принят официальный стиль — строгий деловой костюм.

В манере поведения, как и в одежде, всегда присутствуют элементы, позволяющие судить о статусе человека.

Экспрессивно-эстетические стереотипы заключаются в зависимости оценки личности от внешней привлекательности человека («эффект красоты»). Если человек кажется нам при-

влекательным внешне, то мы невольно наделяем его и положительными личностными чертами, т.е. проецируем внешнее на внутреннее. Мы склонны считать его более умным, хорошим, интересным и, наоборот, какие-то качества человека могут недооцениваться людьми.

На прямой вопрос: «Судите ли вы о внутренней привлекательности человека по его внешности?» — большинство людей, скорее всего, ответят отрицательно. Однако факты свидетельствуют о другом.

➡ Показательна история английского короля Ричарда Третьего, «черной легенды» Британии. Судя по историческим данным, хроникам Томаса Мора, которыми воспользовался В. Шекспир, король, поднявшийся на трон «по трупам родичей и противников», был отъявленным злодеем, да еще и горбатым огромным уродом. Но совсем недавно историки установили; что после смерти Ричарда враждебный ему клан подтасовал не только часть исторических сведений, где король изображался злодеем и уродом, но и заставил придворных художников переписать портрет Ричарда. Враги короля, желая очернить его в глазах потомков, не ограничились клеветой на его дела, портрет должен был уверить всех, что Ричард — злой человек. ←

В ходе одного из экспериментов психологи заранее приготовили фотографии трех групп людей, лица которых группой экспертов были оценены как красивые, обыкновенные и некрасивые. Затем участников эксперимента (мужчин и женщин в возрасте от 18 до 50 лет) спросили: «Что вы можете сказать о внутреннем мире каждого из изображенных на фотографии людей?» «Красивых» людей мужчины и женщины описали как более уверенных в себе, счастливых, искренних, уравновешенных, энергичных, любезных, находчивых, более богатых духовно, чем «некрасивые» и даже те, что находились в категории обыкновенных. Кроме того, мужчины оценили красивых женщин как более заботливых и внимательных. Таким образом, здесь имеет место ошибка привлекательности.

Экспрессивно-эстетические стереотипы влияют не только на оценку личностных особенностей человека, но и на оценку результатов его деятельности. Действие этого механизма описа-

но писателем Дорошевичем, современником Чехова, в трагикомическом рассказе «Писательница». Пожилая некрасивая писательница Маурина замечает, что ее произведения — отнюдь не бездарные! — упорно не печатает ни одна редакция. Ей приходит в голову мысль просить свою знакомую, молодую и красивую гувернантку, оставшуюся без работы, ходить по редакциям с теми же рукописями, выдавая себя за Маурину. И происходит чудо, редакторы, неделями не удосуживавшиеся прочитать рассказ или повесть, теперь не только читают, публикуют эти произведения. На них действует красота и молодость девушки: «Интересно знать, что думает такая красивая головка... И откуда она все это знает? Такая молодая женщина со взглядами, полными пессимизма». Когда девушка отказывается от «сотрудничества» и писательнице приходится вновь самой добиваться публикаций, ситуация отказов, невнимания и пренебрежения повторяется. Совершенно очевидно, что здесь сыграл роль фактор привлекательности: внутренний мир пожилой и некрасивой женщины не интересовал, а переживания и мысли молодой красавицы привлекали внимание.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Согласны ли вы, что «нет большей роскоши, чем роскошь человеческого общения»? Обоснуйте свою точку зрения.
2. Почему нельзя недооценивать невербальные средства общения?
3. Приведите примеры барьеров общения, с которыми вы сталкивались в жизни, предложите способы их преодоления.
4. Выступая перед шестиклассниками на классном часе, посвященном теме «Развитие внимания», студентка начала свой рассказ так: «Для начала, предваряя нашу работу, хотелось бы рассказать о внимании как психическом процессе. В современной психологии внимание определяют как сосредоточенность деятельности человека в данный момент времени на ка-

ком-либо реальном или идеальном объекте — предмете, событии, рассуждении и т.д. Данное определение достаточно не четкое, так как указанные моменты присущи и нашему сознанию, которое характеризуется активностью и направленностью на объект. Каждый из психологов, на протяжении всего пути развития психологии как науки, давал свое определение внимания. Так, внимание понималось как проявление восприятия, как результат возникновения эмоций, как деятельность. В целом же внимание лишено самостоятельного содержания, его очень трудно выделить само по себе, так как оно пронизывает все психические процессы, являясь необходимым компонентом человеческой деятельности».

- а) Оцените начало выступления студентки с точки зрения шестиклассника: трудно / легко для восприятия;
 - б) Преобразуйте данное сообщение в легко воспринимаемую форму.
5. Вам необходима помощь товарища в подготовке к экзамену. Организуйте процесс общения с ним с позиции родителя, взрослого, ребенка.
 6. Проанализируйте особенности стилей общения. Какой стиль общения вы преимущественно используете?
 7. Приведите примеры влияния стереотипов на процесс общения.
 8. Какие психологические механизмы работают при восприятии человека человеком в процессе общения? Приведите примеры идентификации, эмпатии, рефлексии, стереотипизации, эффекта новизны.

ПСИХОЛОГИЯ ГРУППЫ

Двоим лучше, чем одному... Ибо, если упадет один, то другой поднимет товарища своего. Но горе одному, когда упадет, а другого нет, который поднял бы его. Также, если лежат двое, то тепло им; а одному как согреться?

Экклесиаст

Когда мы едины, мы непобедимы.

Из пионерской речевки

ПОНЯТИЕ ГРУППЫ

Большинство задач, встающих перед людьми, требуют коллективных усилий. Совместно несколько человек могут достичь результатов, которые даже ценой невероятного напряжения сил никогда бы не смог достичь человек в одиночку. Ни развитие общества, ни бурный прогресс техники не изменили этого правила. И сейчас, пытаясь выполнить даже несложную задачу, человек думает о том, как найти, организовать и заинтересовать людей, способных составить тот коллективный ум, ту общую силу, которой по плечу выполнение задуманного.

Индивидуальное существование человека вне группы или общества противостоит естественности и невозможно. Даже физиологические особенности человека никогда не позволили бы ему в одиночку занять сколько-нибудь приметное место в животном мире, а длительная беззащитность и беспомощность после рождения указывает на устойчивую потребность в общении, любви и заботе о своих ближних.

- ➔ Ученик спросил у учителя:
— Можно ли достичь истины самому?
На что учитель ответил:

— Поиски истины подобны поиску оазиса в пустыне. Маловероятно, что ты один сможешь найти оазис. Скорее всего, ты иссохнешь или попадешь хищнику в зубы. Даже если тебе удастся найти его, ты останешься навсегда очень печален. Даже осел может пересечь пустыню в одиночку, но только подумай сам, сколько ему придется понапрасну потратить времени и энергии, чтобы найти правильную дорогу. Короче говоря, если ты не осел, зачем идешь в путешествие один? 

По-видимому, некоторые базовые потребности человек может удовлетворить только в группе. Рассмотрим в качестве примера некоторые из них.

Потребность в безопасности. Объединяясь в группы, человек может уменьшить чувство опасности и тревоги, которые испытывает одинокий. В группе он чувствует себя сильнее, испытывает меньше сомнений и в большей степени способен противостоять внешним угрозам. Это чувство беззащитности особенно остро ощущает человек, только что покинувший прежнюю группу или вошедший в новую. Очевидно, что большинство людей предпочитает жить в группе, чем стоять особняком.

Потребность в самоуважении. «Я горжусь тем, что являюсь студентом МГУ», — может с гордостью заявить вчерашний школьник. Принадлежность к преуспевающей или известной организации бросает отблеск исключительности или успешности и на ее членов. Членство в одной или нескольких престижных группах помогает почувствовать себя более значимым.

Человек чувствует себя польщенным, если принят в какую-либо престижную группу, например элитарный клуб. Избрание в Государственную Думу или назначение вице-премьером правительства способно удовлетворить даже самую острую потребность человека в высокой самооценке и статусе.

Потребность в аффилиации. «Теперь мы совершенно независимы в финансовом отношении! — восклицает жена удачливого коммерсанта. — Но, пожалуй, я не уйду со своей работы: мне действительно нравятся люди, с которыми я тружусь». Подобное желание продолжать работу явно не из-за денег, по-видимому, свидетельствует о том, что рабочая группа во многом удовлетворяет

потребность личности в аффилиации, т.е. потребность человека в установлении, сохранении и упрочении эмоционально положительных: дружеских, товарищеских, приятельских отношений с окружающими людьми.

Люди объединяются в семьи, в рабочие коллективы часто именно для удовлетворения потребности в аффилиации.

Потребность во власти. Люди, объединяясь в группы, могут стать реальным источником власти. То, что человек не может достичь индивидуально, порой становится возможным посредством групповых действий. Для тех, у кого сильна потребность во власти, группа может стать источником власти даже при отсутствии формальной должности в организации. Неформальные лидеры в группе пользуются почти такой же властью, что и формальные руководители группы. Таким образом, членство в группе может открывать человеку путь к власти над другими людьми.

Потребность в достижениях. Существует много задач, которые затруднительно, а порой и невозможно выполнить отдельному человеку. Часто такие задачи требуют разных способностей, навыков, знаний. В таких случаях только объединение в группу может помочь человеку достичь желаемого результата.

Итак, группа помогает человеку в удовлетворении многих потребностей. В психологии под малой группой понимается небольшая по численности совокупность людей, включающая от 2—3 до 20—30 человек, занятых общим делом и имеющих прямые личные контакты друг с другом. Согласно определению пассажиры городского автобуса не являются группой. Объединенные физически, они, тем не менее, скорее представляют собой набор индивидуумов, нежели взаимодействующую группу.

Среди существенных признаков, которыми обладает группа, особо выделяют следующие:

- ✓ общие цели и задачи деятельности;
- ✓ внутренняя структура, включающая групповые процессы, средства группового контроля и санкции;
- ✓ групповые нормы и ценности;
- ✓ механизм защиты и обособления группы.

ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУППОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Иногда группа — это просто люди, которые находятся рядом. Возьмем, к примеру, школьника который бежит последний круг по стадиону. Разум заставляет его бежать, чтобы уложиться в нормативное время, а тело требует остановиться. Ребенок находит компромисс и продолжает дистанцию энергичной трусцой. На следующем уроке ситуация та же, только теперь рядом бегут два одноклассника. Школьник пробегает свою дистанцию на две минуты быстрее, чем обычно, и удивляется: «Неужели я бежал быстрее только потому, что рядом были мои одноклассники?» Групповое взаимодействие может приводить и к драматическим последствиям. Например, девиантная молодежь, встречаясь с другими молодыми носителями отклоняющегося поведения, увеличивает антисоциальные тенденции.

Наконец, не только группа влияет на отдельного человека, но и отдельный человек влияет на группу. В реальной жизни один человек редко может переубедить целую толпу. И все же историю творит меньшинство, переубеждающее всех остальных. Что помогает этому меньшинству или его влиятельному лидеру стать убедительным? Какие процессы происходят в группе?

Рассмотрим те групповые процессы, которые встречаются наиболее часто — это социальная фасилитация, социальная лень, деиндивидуализация, групповая поляризация, огруппление мышления и влияние меньшинства.

СОЦИАЛЬНАЯ ФАСИЛИТАЦИЯ

- Гонщики показывают лучшее время, если соревнуются друг с другом, а не с секундомером.
- В присутствии других дети быстрее решали простые арифметические примеры, писали буквы.
- В присутствии других людей испытуемые демонстрировали большую точность выполнения простых заданий на моторику.

- В присутствии других особей своего вида муравьи быстрее роют песок, а цыплята склевывают больше зерна.

В присутствии других сексуально активных крыс у спаривающихся крыс повышается сексуальная активность.

Однако.

- В присутствии других особей своего вида тараканы, попугаи и зеленые зяблики проходили лабиринт медленнее, чем обычно.
- Присутствие других снижало эффективность при заучивании бессмысленных слогов, при прохождении лабиринта и при решении сложных примеров на умножение.

Присутствие других людей усиливает доминантные реакции. Это явление получило название социальной фасилитации. Повышенное возбуждение улучшает выполнение простых задач, для которых наиболее вероятной (доминирующей) реакцией является правильное решение. В сложных задачах, где правильный ответ не напрашивается сам собой, возбуждение приводит к неправильной реакции.

Почему нас возбуждает присутствие других? Обнаружили, например, что в присутствии других людей усиливается потоотделение, учащается дыхание, усиливается мышечное напряжение, повышаются артериальное давление и частота сердечных сокращений. При этом воздействие других людей возрастает вместе с увеличением их количества. Представьте себе хотя бы такую жизненную ситуацию: вы смотрите кинофильм сначала в пустом, а затем в переполненном зрительном зале. Казалось бы, в первом случае удобнее — никто не мешает, вы чувствуете себя свободно. Но, оказывается, что в пустом зале фильм воспринимается значительно хуже, чем в переполненном. Присутствие других зрителей как бы поддерживает, усиливает, углубляет наши собственные переживания. Немаловажно и то, кто оказался рядом с нами. Одно дело, когда это приятный вам человек, и другое, когда сосед вызывает отрицательные эмоции. Если рядом человек, который вам симпатичен, восприятие и переживание происходящего на сцене, на экране или того, что

говорит оратор (или учитель), существенно усиливается. Вы воспринимаете не только за себя, но и за партнера. В ваши собственные переживания как бы вплетаются переживания и мысли, отраженные соседом. Точно такие же изменения происходят и в его состоянии. Так общее переживание порождает между людьми особую эмоциональную и смысловую связь.

Если рядом неприятный, чуждый или враждебный вам человек, вы выпускаете в его сторону «психологические шипы», которые должны нейтрализовать или подавить отрицательные воздействия. На это тратится много энергии, и успешность деятельности, конечно снижается. Важно учитывать, что из-за этого портится настроение, появляется чувство тревоги.

Существуют две основные причины, объясняющие явление социальной фасилитации:

- 1) боязнь оценки, т.е. обеспокоенность тем, как нас оценивают другие;
- 2) перегрузка из-за рассеивания внимания. В присутствии других у человека возникает конфликт между вниманием к другим и вниманием к задаче. Это перегружает когнитивную систему и вызывает возбуждение.

СОЦИАЛЬНАЯ ЛЕНОСТЬ

Почти столетие назад французский инженер Макс Рингельманн обнаружил, что коллективная работоспособность группы не превышает половины от суммы работоспособности ее членов.

Исследователь Бибб Латане проверил этот вывод, заставив людей поверить, что они работают вместе с другими, хотя на самом деле они это делали в одиночку. Шести испытуемым завязывали глаза, рассаживали в полукруг и надевали им наушники, через которые испытуемых оглушал шум овец. Люди не могли слышать самих себя, а тем более других. Ученые предполагали, что в группе испытуемые будут кричать громче, так как меньше будут стесняться. Результат был удивителен: когда участники эксперимента верили, что вместе с ними кричат и хлопают пятеро

других, они производили на одну треть меньше шума, чем в предполагаемом одиночестве. Рукоплескавшие в одиночку и группе не воспринимали себя как «лодырей»: они считали, что хлопают одинаково громко и в той и другой ситуации.

Социальная леность — тенденция людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности.

Когда люди не отвечают за конечный результат и не могут оценить свой собственный вклад, когда их личная ответственность распределяется между всеми членами группы, тогда затерянность в толпе уменьшает боязнь оценки, и результатом становится социальная ленность.

Не всегда коллективность усилий приводит к их ослаблению. Иногда цель настолько значима, что командный дух заставляет каждого прилагать максимум усилий. Установлено также, что люди в группе меньше бездельничают, если задача вызывающе трудна, притягательна и увлекательна. В случае трудной и интересной задачи люди могут воспринимать свой вклад в дело как незаменимый.

Установлено также, что когда люди считают других членов своей группы ненадежными или неспособными к продуктивной деятельности, они работают интенсивнее. Дополнительные стимулы или необходимость стремиться к определенным стандартам также способствуют коллективным усилиям группы. То же самое происходит и в случае межгруппового соревнования.

Когда группа встречается со стимулирующим препятствием, когда вознаграждается успех группы как целостного образования и когда царит дух «командной игры», члены группы работают наиболее энергично.

Для того чтобы увеличить мотивацию членов группы, часто используют стратегию отслеживания индивидуальной продуктивности. Например, тренеры в групповых видах спорта снимают на видеопленку игру и впоследствии оценивают каждого игрока.

Независимо от того, находятся люди в группе или нет, они прилагают больше усилий, когда их личный результат может быть определен. Этот вывод напоминает о повседневных ситуа-

циях с размытой ответственностью, в которых члены группы склонны перекладывать ответственность и часть обязанностей друг на друга.

ДЕИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ

Нам трудно представить одинокого рок-фаната, исступленно вопящего около своего музыкального центра, одинокого подростка, расписывающего подъезды. В определенных ситуациях люди, являющиеся членами группы, склонны к тому, чтобы отбросить нормальные ограничения, утратить чувство индивидуальной ответственности, ощутить то, что психологи называют деиндивидуализацией. Группа растормаживает нас, вызывает чувство возбуждения или принадлежности к чему-то большему, чем «Я». Следствием могут быть акты вандализма, погромы, нарушение правил общественного порядка, террористические акты и т.п.

Деиндивидуализация — утрата самосознания и боязни оценки, которая возникает в групповых ситуациях, когда обеспечена анонимность человека.

Состояние деиндивидуализации может усиливаться под воздействием следующих факторов:

1. **Размер группы.** Чем больше группа, тем более ее члены склонны к деиндивидуализации. В больших группах боязнь оценки резко падает. Поскольку «так делали все», то и свое поведение люди объясняют сложившейся ситуацией, а не собственным свободным выбором.
2. **Анонимность.** Когда растворенность в группе сочетается с анонимностью, исчезает самоконтроль. Иногда, чтобы вызвать особо жесткое поведение, людей специально деперсонализируют, например, раскрашивают им лицо и тело, надевают специальные маски, униформу.

Роберт Уотсон, изучая обычаи племен, обнаружил, что там, где воины скрыты боевой раскраской, они особенно жестоко мучают пленных. Там, где нет обычая скрывать лица, пленных, как правило, оставляют в живых.

3. Возбуждающие и отвлекающие занятия. Взрывам агрессии в группах часто предшествуют малозначительные акции, которые возбуждают и отвлекают внимание. Группы кричат, скандируют, хлопают, танцуют, и это нужно для того, чтобы одновременно вызвать у людей возбуждение и снизить их самосознание.

➡ «Все братья и сестры секты Муна взяли за руки и кричали с нарастающей интенсивностью: чу-чу-чу, чу-чу-чу! ЯА! ЯА! ПАУ! Это действие объединило нас в группу, как если бы мы загадочным образом совместно пережили нечто важное. Власть, чу — чу — чу, испугала меня; но она же дала мне чувство комфорта, и было что-то чрезвычайно расслабляющее в этом накоплении и высвобождении энергии» (Ф. Зимбардо). ←

4. Снижение самосознания. Обстоятельства, понижающие самосознание, например алкогольное опьянение, повышают деиндивидуализацию. Деиндивидуализация, наоборот, снижается, если повысить самосознание. Это происходит, например, перед зеркалом и камерами, в маленьких поселках, на ярком свете, при ношении именных табличек или нестандартной одежды, при отсутствии отвлекающих внимание стимулов.

ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ

➡ Студентам, изучавшим менеджмент, предлагалось представить себе, что они должны принять решение, продолжать ли компании вкладывать деньги для спасения провалившихся проектов, например, давать ли рискованный кредит, чтобы спасти свои предыдущие инвестиции. 72% соглашались на повторную инвестицию, на которую они вряд ли пошли бы, если бы рассматривали ее как новый независимый проект. Принимая то же самое решение в группе, на повторную инвестицию соглашались 94% студентов. ←

Групповые решения оказываются более рискованными. Сдвиг к риску наблюдается не всегда. Выяснилось, что в ходе обсуждения ярко проявляется тенденция акцентировать, усиливать из-

начальные мнения членов группы. Вместо раскола мнений внутри группы люди при обсуждении обычно усиливают среднюю тенденцию членов группы. Это явление называют групповой поляризацией.

ОГРУППЛЕНИЕ МЫШЛЕНИЯ

Огруппление мышления — режим мышления, возникающий у людей в том случае, когда поиски консенсуса становятся настолько доминирующими для сплоченной группы, что она склонна отбрасывать реалистические оценки альтернативного способа действий.

Почва, на которой возникает огруппление мышления, — это дружеская сплоченность группы, сравнительная изоляция группы от противоречащих мнений и директивный лидер, дающий понять, какое решение ему по душе.

Из-за синдрома огруппления мышления могут не состояться поиск и обсуждение противоречащей информации и альтернативных возможностей. Отобранная информация часто рассматривается предвзято, допускается небрежность при переоценке возможных альтернатив, не разрабатывается план на случай непредвиденных обстоятельств. Когда лидер выдвигает идею, а группа изолирует себя от противоречащих взглядов, огруппление мышления может привести к несовершенным решениям.

Когда люди хотят быть принятыми и одобренными группой, они могут просто подавлять собственные нежелательные в данной группе мысли. Но в условиях безопасности и в очень сплоченной группе (например, в супружеской паре) огруппления мышления может не быть. Для предотвращения огруппления мышления можно предложить следующие процедуры:

1. Расскажите членам группы об огрупплении мышления, его причинах и последствиях.
2. Будьте сами беспристрастны, не занимайте предвзятую позицию.

3. При обсуждении попросите каждого подходить к проблеме критически; поощряйте возражения и сомнения.
4. Отведите одному или нескольким участникам роль «адвоката дьявола».
5. Время от времени делите группу на части. Пусть каждая подгруппа соберется отдельно, а затем соберите всех вместе, чтобы выявить разногласия.
6. Если проблема касается соперничающей группы, найдите время рассмотреть все вероятные ходы противника.
7. Выработав предварительное решение, соберите «совещание второго уровня», попросив каждого высказать оставшиеся у него сомнения.
8. Пригласите экспертов со стороны присоединиться к совещанию; попросите их оспорить взгляды группы.
9. Поощряйте членов группы делиться соображениями с доверенными лицами.
10. Пусть над той же проблемой одновременно работают независимые группы.

Подобные процедуры принятия решения могут занять больше времени, но в конечном счете они доказывают свою эффективность.

ВЛИЯНИЕ МЕНЬШИНСТВА

У истоков прогресса почти всегда стояло меньшинство, которое влияло на большинство, а часто и само становилось большинством. Вся история есть летопись могущества меньшинства, в том числе меньшинства, состоящего из одного человека. Вспомним о Копернике и Галилее, о революционерах. Исторические открытия в области техники также созданы изобретательным меньшинством.

Что же позволяет меньшинству стать убедительным?

1. Последовательность. Меньшинство, твердо стоящее на своих позициях, более влиятельно, чем меньшинство ко-

леблющееся. Последовательное меньшинство является влиятельным, пусть и не популярным, часто из-за того, что вскоре именно оно становится центром спора. Всеобщее внимание позволяет человеку высказать непропорционально большое количество аргументов. А позиция, в пользу которой высказано больше аргументов, обычно побеждает. При этом те, кто говорит громко и красноречиво, как правило, более влиятельны.

2. Уверенность в себе. Последовательность и настойчивость свидетельствуют об уверенности в себе. Любое уверенное действие меньшинства, например попытка занять место во главе стола, порождает у большинства сомнение в себе. Ощущение сильной и непоколебимой убежденности меньшинства подталкивает большинство к тому, чтобы пересмотреть свою позицию.
3. Отступники со стороны большинства. Когда меньшинство постоянно сомневается в мудрости большинства, некоторые члены большинства уже не стесняются высказывать свои сомнения и могут даже перейти на позиции меньшинства. Отступники со стороны большинства даже более убедительны, чем непоколебимые представители меньшинства. Как только появляются перебежчики, за ними сразу тянутся все остальные, вызывая эффект снежной лавины.

ЛИДЕРСТВО В ГРУППЕ

Лидер — это член малой группы, который в результате взаимодействия членов группы при решении конкретной задачи выдвигается на первый план, принимая на себя функции организатора групповой деятельности. При этом он демонстрирует более высокий, чем другие, уровень активности, участия, влияния в решении данной задачи.

Остальные члены группы принимают лидерство, т.е. строят по отношению к лидеру такие отношения, которые предполагают, что он будет вести, а они будут ведомыми.

При изучении лидерства психологи используют три основных подхода: структурный, поведенческий и ситуационный.

Структурные теории лидерства ставят перед собой задачу выявить универсальную структуру личности лидера, определив наиболее важные черты личности лидера.

Проблема выдающихся людей, героев, противопоставляемых толпе, с давних пор привлекала внимание мыслителей и ученых. Размышляя о роли выдающихся личностей в истории, античные философы и историки, такие как Платон, Аристотель, Плутарх, Тит Ливий и др., склонялись к мысли о том, что те или иные люди становятся лидерами исключительно благодаря своим личностным качествам. Поэтому их успех не зависит от внешних условий, и они будут героями при любых обстоятельствах. Этих же взглядов в XIX в. придерживались Т. Карлейль, Ф. Гальтон и Ф. Ницше.

Все структурные теории прямо или косвенно подвели к идее о том, что если лидер одарен качествами, которые отличают его от последователей, то должна существовать возможность определения или выделения этих характеристик. Такое заключение легло в основу теории лидерских черт, авторы которой объясняли процесс лидерства проявлением тех или иных черт характера, исходно присущих человеку.

Важное значение для развития этого подхода имели результаты исследований С. Клубека и Б. Басса, продемонстрировавших, что лиц, от природы не склонных к лидерству, сделать лидерами практически невозможно. Можно лишь посредством психотерапии незначительно изменить некоторые особенности их характера.

Структурный подход иногда называют «харизматической» теорией, так как он исходит из врожденности лидерских качеств.

В американской социальной психологии особое внимание уделяется перечню черт для построения системы тестов с целью профессионального отбора лидеров.

Очевидно, что нельзя найти универсальный набор лидерских черт, так как каждое время, каждое общество, каждая группа требуют своих лидеров.

Однако экспериментально установлено, что чаще всего лидеру присущи следующие качества:

- 1) высокий интеллект;
- 2) доминантность;
- 3) уверенность в себе;
- 4) высокий активационный (энергетический) уровень;
- 5) профессиональные знания и навыки, релевантные выполняемой задаче.

Традиционно при тестировании эти качества измеряются у людей в группе.

Поведенческие теории лидерства исходят из того, что любого человека можно сделать лидером. В этих теориях изучается поведение человека, которое может сделать его лидером.

Именно в рамках этого подхода сформировалось понятие стиля лидерства. Традиционно выделяют три стиля лидерства (стиля руководства) — авторитарный, демократический и попустительский.

В некоторых случаях лидер должен быть авторитарным. Следовательно, человека, готовящегося стать лидером в подобной группе, необходимо научить властному поведению, принятию полной ответственности за группу на себя и жесткому контролю над всеми участками работы.

Если необходим лидер с демократическим стилем руководства, то человека обучают делегировать часть функций контроля другим членам группы, обучают обсуждать с коллективом наиболее важные вопросы, выслушивать мнение окружающих.

Достаточно редко, но бывают востребованы лидеры с попустительским стилем руководства. В подобных случаях необходимо научить человека ориентироваться на конечный результат и исключить промежуточный контроль деятельности, научить крайне терпимо относиться к мнению других.

Основная мысль поведенческого подхода в том, что лидерство рассматривается не как врожденное качество, а как форма поведения, которую можно освоить и которой можно и нужно

обучать. Если лидерство — это определенные навыки поведения, то можно разработать учебные программы и обучить лидерству тех, кто хочет стать эффективным лидером. Такой подход открывает новые возможности для человека.

Ситуационный подход к лидерству утверждает, что лидер является продуктом конкретной ситуации.

Важность ситуационных переменных в лидерстве отмечалась многими исследователями. Так, Л. Картер и М. Никсон выяснили, что и тип, и стиль лидера во многом зависят от характера поставленной задачи. Между группами, решающими различные задачи, имелись резкие различия по типу лидерства. А лидеры группы со схожими целями были в общем схожи между собой, отличаясь друг от друга лишь некоторыми особенностями личности.

Большое влияние на поведение лидера имеют такие факторы, как структура группы и модель общения в ней. Важным моментом является продолжительность существования и деятельности группы. В устоявшихся и сложившихся группах их организация и структура в значительной степени определяют как поведение лидера, так и поведение всей группы. В группе, действующей достаточно долго и выработавшей устойчивые структуры для упорядочивания деятельности своих членов, стабильность поведения лидера объясняется не только личностно-ситуативными причинами, но и влиянием сложившихся структурных элементов. Та структура, которая помогла данной группе успешно решить схожие задачи, будет приемлема и для решения других задач, поскольку при этом сохраняется порядок и подчинение тем законам взаимодействия, которые уже установились в группе.

В случае перехода человека в новую группу его прежний статус оказывает значительное влияние на его лидерские притязания в новой для него группе, а также на возможную степень успеха в процессе завоевания им положения лидера.

Позиция лидера определяется во многом социальным статусом человека. Степень влияния любого члена группы тем выше, чем выше его социальный статус.

Став однажды лидером и благодаря этому завоевав центральное положение в системе общения, а главное, в иерархии

статусов, которые, в свою очередь укрепляют позицию лидера, человек развивает в себе лидерские способности, усиливающие его положительную оценку со стороны членов группы. Кроме того, доступ к организационным ресурсам побуждает его искать любые возможности к сохранению занимаемой позиции, в то время как усилия лидера, направленные на удовлетворение потребностей остальных членов группы, способствуют снижению индивидуальной активности и уменьшению стремления к лидерству каждого из них.

На сегодняшний день в науке нет общепринятого ответа на вопрос о появлении лидеров в коллективе.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

1. Зачем люди объединяются в группы?
2. Прокомментируйте высказывание Э. Хэмингуэя «Человек один не может ни черта» и высказывание Сартра «Ад — это другие».
3. Когда П. Варр и Р. Пэйн опрашивали репрезентативную выборку взрослых англичан, что именно принесло им вчера наибольшее эмоциональное напряжение, слово «семья» было самым частым ответом. Почему же человек крайне тяжело переживает отсутствие эмоциональной связи с другими людьми (неудовлетворенность потребности в аффилиации), но при этом чаще всего создает стресс и фрустрацию именно для близких людей.
4. Приведите примеры того, как группа влияет на поведение отдельного человека.
5. Как вы оцениваете свои лидерские качества? Стремитесь ли вы их развить?
6. Дайте характеристику структурного, поведенческого и ситуационного подхода к лидерству. Какой подход вы считаете наиболее обоснованным?

Учебное издание

Баданина Лариса Павлиновна

ОСНОВЫ ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ

Учебное пособие

Подписано в печать 30.11.2016.

Электронное издание для распространения через Интернет.

ООО «ФЛИНТА», 117342, г. Москва, ул. Бутлерова, д. 17-Б, комн. 324.

Тел./факс: (495) 334-82-65; тел. (495) 336-03-11.

E-mail: flinta@mail.ru; WebSite: www.flinta.ru